FORBESLIFE: VISITAMOS O NOVO AMAN DE BANGKOK

A PRIMEIRA MULHER À FRENTE DA BIENAL DE SP

EDIÇÃO ESPECIAL DE ANIVERSÁRIO

SANTA CATARINA: A RIQUEZA AVANÇA PELO ESTADO

ROGER FEDERER FICA BILIONÁRIO FORA DA QUADRA

Forbes

300 BILIONÁRIOS BRASILEIROS

CRESCE NÚMERO DE GRANDES FORTUNAS | SETORES QUE MAIS GERAM PATRIMÔNIO | QUEM SUBIU E QUEM CAIU

ROLEX
OYSTER PERPETUAL DATE
EXPLORER II
28
SUPERLATIVE CHRONOMETER
OFFICIALLY CERTIFIED
SWISS MADE
24
2
4
6
8
10
12
14
16
18
20
22

REACH FOR THE CROWN

O EXPLORER II

CORSAGE

@Corsage_oficial
11 3758 4953 - 11 99119-6960
Cidade Jardim Shopping

ROLEX

Shops Jardins - Piso Térreo

www.brunellaneimeli.com

BRUNELLO CUCINELLI
Books showed me the way of life
Emperor Hadrian

BALMAIN
PARIS

SHOPPING CIDADE JARDIM
PISO TÉRREO

ISABEL MARANT

Shops Jardins - 1° Piso

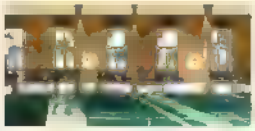
É SHOPPING É CIDADE É JARDIM

SHOPPING CIDADE JARDIM

JHSF
SURPREENDENTE

O EMPREENDIMENTO ÚNICO COM AMENITIES INÉDITOS E A EXPERIÊNCIA COMPLETA DO TÊNIS EM QUADRAS DE USO EXCLUSIVO.

SÓ O GRAND LODGE RESIDENCES CONTA COM QUADRAS DE USO EXCLUSIVO SENDO 5 COBERTAS DE TÊNIS 4 DESCOBERTAS DE TÊNIS, ALÉM DE QUADRAS DE PICKLEBALL, BEACH TENNIS E SQUASH.



QUADRAS RÁPIDAS COBERTAS

QUADRAS DE SAIBRO COBERTAS

Aviso legal: O presente se refere aos empreendimentos e às incorporações do Boa Vista Village Boa Vista Residences do Grand Lodge Hotel & Residences, do Burle Residence e do Village Family Offices localizados no RJ de Fundo das JHSF e outros empreendimentos da JHSF. Os projetos e memorial de incorporação ou de afetação dos referidos empreendimentos estão sujeitos à disponibilidade de financiamento e à aprovação pelos competentes órgãos públicos. Imagens meramente ilustrativas. As amenities referentes à piscina para prática de surf, ao lago de esqui e aos clubes de tênis esportivo e de bem-estar integrado estão localizados em áreas comerciais e não pertencem à segmentação

GRAND LODGE RESIDENCES

B O A V I S T A

VILLAGE

GOLF · SURF · TÊNIS · EQUESTRE · TOWN CENTER

SHOWROOM COM HORA MARCADA. AGENDE E CONHEÇA

VENDAS 11 3702 2121 • 11 97202 3702 • atendimento@centraldevendasbv.com.br

O uso de todas amenities será feito de acordo com as normas previstas na Convenção de Condomínio de [illegible] no Estatuto Social da Associação Boa Vista Village a ser constituída e [illegible] [illegible] Telefones [illegible] e 11 97202 3702

SER PRÓ-IDADE
É SE VER MAIS MOTIVADO

E VOCÊ, COMO SE VÊ?

nutren senior

ESCOLHA SER PRÓ-IDADE
Nestlé
nutren
senior
PREMIUM
COM NUTREN SENIOR
+ ENERGIA* + IMUNIDADE* + OSSOS E MÚSCULOS*

SANTA CATARINA INSPIRA.

A ALMEIDA JUNIOR LIDERA.

almeidajunior.com.br

Com cultura europeia, uma economia sólida, tradição empreendedora e um dos maiores IDHs do país, Santa Catarina inspira o Brasil.

Há 45 anos, a Almeida Junior transforma essa inspiração em liderança de mercado.

Um ecossistema completo que potencializa resultados.

6 shopping centers dominantes

71% de market share em Santa Catarina

33 milhões de visitantes em 2024

AJ Fans - Programa de loyalty com crescimento de 147% ao ano

AJ Midia - O maior circuito OOH do estado

AJ Energia - Eletropostos nos shoppings da rede

AJ Realty - O braço imobiliário do grupo com VGV de R$ 4,4 bilhões

ALMEIDA JUNIOR

Tem banco que segue prometendo o futuro.

A gente segue entregando o presente **e fazendo história.**

Fomos o 1º banco digital do Brasil. Muito antes de ser digital virar moda, a gente já estava mudando o mercado e a mentalidade dos brasileiros. Democratizamos o investimento. Mostramos que investir pode ser simples, transparente, acessível.

E com esse pioneirismo chegamos lá. Em 2023, a **Forbes nos reconheceu como o melhor banco do país.** Agora, em 2025, estamos de volta ao ranking dos melhores. **Sem letras miúdas.** Só consistência.

Somos um **dos melhores bancos do mundo pela Revista Forbes.**

Banco SOFISA

SENNA TOWER

INSPIRING JOURNEYS

A TORRE RESIDENCIAL MAIS ALTA DO MUNDO

UM NOVO MARCO EM
BALNEARIO CAMBORIU COM
MAIS DE 550M DE ALTURA

EM SE PLANTANDO, TUDO DA

A frase que dá título a este editorial é atribuída a Pero Vaz de Caminha, em carta escrita para o rei Dom Manuel 1º em 1500, descrevendo a generosidade das terras brasileiras depois que a frota de Pedro Álvares Cabral aportou no litoral sul da Bahia. A frase, apesar de não ser fiel ao texto do escrivão Caminha, tem sido historicamente usada não só para enaltecer a capacidade das terras baianas de gerar riqueza, mas do Brasil como um todo. Vou usá-la aqui para louvar o que acontece mais ao sul do país, e não só na agricultura (mas também). Nosso Especial Santa Catarina analisa o fenômeno econômico que teve como epicentro Balneário Camboriú e que agora se espalha pelo litoral e interior, alavancando setores como o já citado agro, a indústria e os serviços, o mercado financeiro, o inigualável mercado imobiliário da região, os polos de inovação e o turismo, no qual a "explosão" catarinense começou.

O Brasil também foi pródigo na geração de riqueza para 300 nomes presentes na nossa sempre aguardada Lista Forbes Bilionários Brasileiros – número que voltou a crescer depois de quedas registradas no pós-pandemia. Veja nas páginas desta edição quem subiu, quem desceu e quem faz sua estreia no ranking nacional de grandes patrimônios. E conheça os setores mais "férteis" – quem sabe isso não inspire seus novos empreendimentos.

Em Forbes Motors, apresentamos os lançamentos de marcas icônicas no segmento de luxo, como Mercedes, Maserati, Porsche e Range Rover, além da estreia bem-sucedida do país na Monterey Car Week, de onde trouxemos dois prêmios.

Em ForbesLife, Andrea Pinheiro, primeira mulher a assumir a Buena, de São Paulo, fala sobre os desafios únicos da empreitada – ela que foi sócia-fundadora do banco de investimentos BR Partners. Por falar em força feminina, veja quem abrilhantou nossos eventos Forbes Mulher Agro, no *rooftop* do Hotel Fasano, e Power Lunch Mulheres Mais Poderosas do Brasil, no Fasano Itaim, ambos em São Paulo.

Nosso editor Décio Galina voou para o sudeste asiático e fez uma ponte temporal entre duas propriedades especiais do Aman na Tailândia: a recém-inaugurada Aman Nai Lert Bangkok e a Amanpuri, na ilha de Phuket, a pioneira do grupo fundado em 1988.

Por fim, e obviamente não menos importante, ressalto que esta é nossa edição de 13º aniversário – e também nossa maior edição desde sempre (196 páginas!) –, marcos que nos enchem de orgulho e pelos quais ergo um brinde virtual com você, leitor.

Saúde!

JOSÉ VICENTE BERNARDO
EDITOR-CHEFE

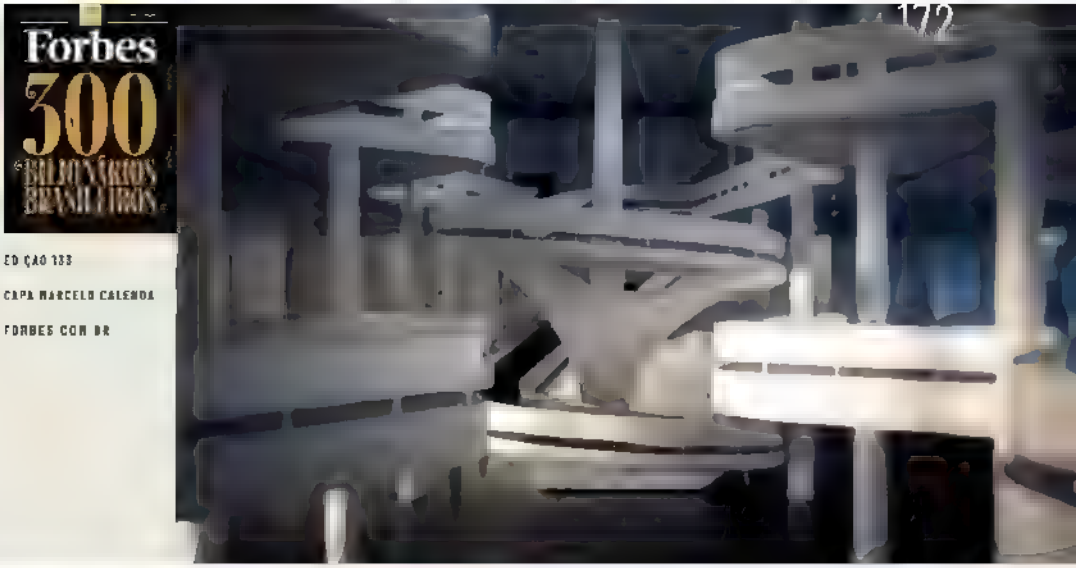
Forbes
BRASIL
ANO XIV Nº 133

Forbes

Falcon 6X. Amplie seu mundo.

Falcon 6X

DASSAULT AVIATION



EDIÇÃO 133

CAPA MARCELO CALENDA

FORBES COM BR

COLUNISTAS

28 Como o presidente pode enfrentar o Fed
Steve Forbes

32 O poder das ideias
Mario Garnero

34 Isonomia: o Brasil que queremos construir
Flávio Rocha

40 Os cinco maiores sonhos dos brasileiros
Flávio Augusto da Silva

42 Riqueza e poder, mas qual?
Nelson Wilians

72 Nuvens cinzentas
Roberto Rodrigues

152 Spring waken ng
Donata Meirelles

154 Fotoproteção inteligente: a redefinição do skincare do verão
Dra. Leticia Nanci

188 A conta, por favor: como um restaurante inspirou o cartão de crédito
Carla Bolla

LEADERBOARD

36 Forbes pelo mundo

43 BrandVoice* Sofisa

44 BrandVoice* Nelson Wilians Advogados

46 Longe das quadras, Roger Federer ultrapassa US$ 1 bilhão

48 BrandVoice* Prime You

50 Os lançamentos de Mercedes, Maserati e Porsche

51 BrandVoice* Grupo Care Plus

53 BrandVoice* Revo

55 BrandVoice* Singularity Brazil

56 JLR se inspira em belezas brasileiras para lançar dois modelos

57 Infomercial* One Moving

59 Infomercial* Prime Tech

60 BrandVoice* Breton

62 Mercado de blindagem no Brasil só cresce e bate novo recorde

63 Infomercial* Belfour

64 Infomercial* Lead Group Global

66 Brasil ganha prêmios no Monterey Car Week

67 Infomercial* Allp Fit

69 Infomercial* Elaine Palma

70 Infomercial* Drogamax Hiperfarmacias

73 Infomercial* Gran Coffee

74 Infomercial* KNN Idiomas

76 Destaques na rede

REPORTAGENS

78 Os 300 nomes da Lista Forbes Bilionários Brasileiros

112 BrandVoice* OKEAN

114 Especial Santa Catarina o fenômeno se espalha

119 Infomercial* Portonave

120 Branded Content* Governo de Santa Catarina

ENORA

residence

UM DIALOGO AUTÊNTICO ENTRE ARQUITETURA,
NATUREZA E DESIGN DE PROPORÇÕES INCOMPARAVEIS

POR

JADERALMEIDA

314m² e 400m²

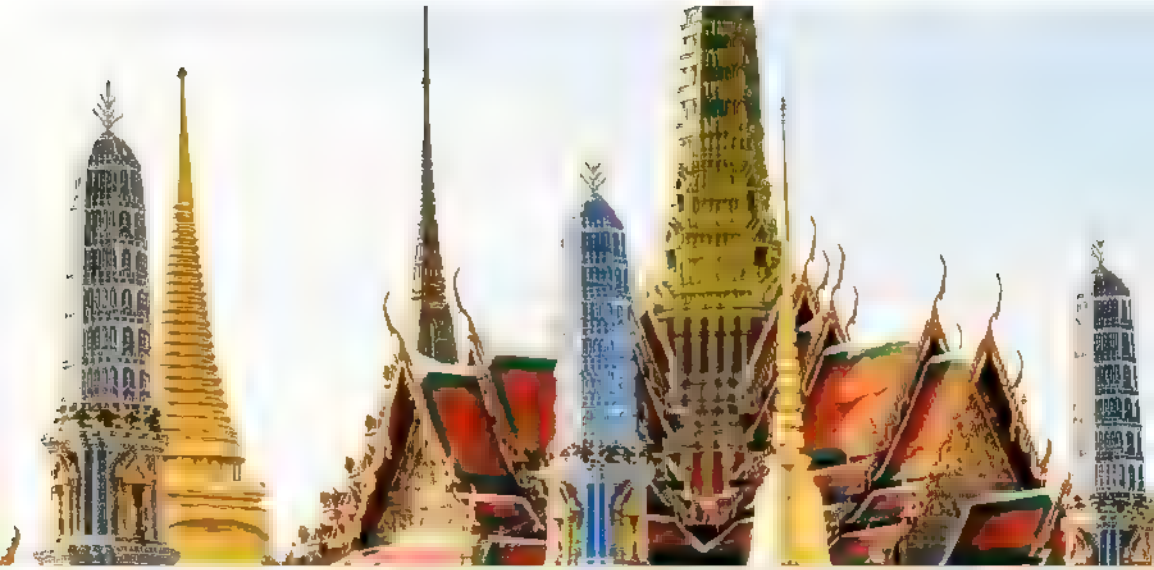
EXPERIENCE GALLERY

RUA PADRE JOÃO MANUEL, 359 X ALAMEDA ITU, 920 | JARDINS

enoraresidence
enoraresidence.com.br

REALIZAÇÃO

Barbara LUCIO



124 Infomercia * PZ Empreendimentos

128 BrandVoice* EQI Investimentos

132 Infomercia * Santer Empreendimentos

135 BrandVoice* FG Empreendimentos

137 Infomercial* Atmosphere

139 Infomercial* Anjo Tintas

141 Infomercial* vetter

143 Infomercia * Di Benett

149 BrandVoice* Az mut

FORBESLIFE

155 Os 54 anos do La Tambouille

156 Médico do Sírio-Libanês comanda Barco Brasil em volta ao mundo

159 Collab Frauscher e Porsche cria barco record sta

160 Os gadgets náuticos mais inovadores

163 Riva atra com os clássicos e nova embarcação elétrica

164 Dipa Farm: proposito e conexão

165 Passageiros em voos no Brasil batem recorde

166 A volta da NFL à Neo Quimica Arena

168 SP Open traz protagonismo do tênis femin no ao país

169 O sucesso do Land-Dweller, marco histórico da Rolex

170 As duas facas de Istambul em propriedades Four Seasons

172 Andrea Pinheiro: primeira mulher a presidir uma Bienal de SP

178 Tailândia em dose dupla Aman Nai Lert Bangkok e Amanpuri

194 Mil Palavras. 36ª Bienal de São Paulo no Ibirapuera

FORBESLIVE

190 Forbes Mulher Agro debate governança pos-sucessão

192 Power Lunch Mulheres Mais Poderosas do Bras I discute ESG

*BrandVoice e Infomercia são conteúdos patrocinados, de responsabilidade exclusiva dos autores, e não refletem a opinião da Forbes Brasil e de seus editores

QUIETLY
AMAZING

NOVO LEXUS NX 450h+ PHEV

O PODER DO SILÊNCIO

LEXUS
EXPERIENCE AMAZING

STEVE FORBES
diretor chefe da Forbes

Como o presidente pode enfrentar o Fed

Há uma arma que o governo Trump deveria usar para iniciar uma grande e muito necessária reformulação do Federal Reserve. O Tesouro deveria emitir títulos do governo atrelados ao ouro. Esses papéis proporcionariam uma métrica simples e diária para saber se Washington está prejudicando ou preservando o valor do dólar.

Em seu livro seminal *Good as Gold: How to Unleash the Power of Sound Money*, a renomada economista Judy Shelton apresenta um modelo de como isso funcionaria. Washington venderia um título de cupom zero com vencimento em, digamos, cinco anos. O diferencial extremamente positivo: no vencimento do título, o investidor poderia optar por receber o valor principal de venda em dólares ou em ouro.

Por exemplo, se você comprasse um título de ouro de cinco anos por US$ 1 milhão, poderia receber no vencimento o valor em dinheiro ou em uma quantidade específica de ouro – nesse caso, aproximadamente 8 quilos. Se Washington e o Fed agissem de forma irresponsável, como já ocorreu no passado recente, você poderia receber ouro no valor de US$ 1,5 milhão. Washington reservaria parte das cerca de 7,4 toneladas de ouro que detém para cobrir suas possíveis obrigações.

A beleza dessa ideia é que as pessoas poderiam ver diariamente se Washington está manipulando o valor do dólar. Um dólar fraco significaria que o Tio Sam perderia ouro. Instintivamente, a maioria das pessoas não gostaria disso, pois saberia que seria um sinal de problemas. O preço desses títulos de ouro seria um ótimo termômetro da saúde financeira de Washington.

Por vários motivos, o ouro mantém seu valor intrínseco melhor do que qualquer outra coisa no planeta, e isso há milhares de anos. Ele é para o valor estável o que a Estrela do Norte é para a navegação: uma referência fixa. Quando se vê o preço do ouro em dólares variar, isso reflete, principalmente, mudanças no valor do dólar, e não no do próprio metal dourado.

Atualmente, os investidores estão buscando proteção contra a inflação. É por isso que já compraram cerca de US$ 2,6 trilhões em Títulos do Tesouro Protegidos contra a Inflação (TIPS, na sigla em inglês de Treasury Inflation-Protected Securities), apesar de a taxa de juros nominal deles ser baixa em relação aos títulos do Tesouro convencionais.

Os títulos de ouro também se tornariam uma arma contra a filosofia deletéria que orienta a política do Federal Reserve – a crença de que a prosperidade causa inflação. O Fed teme que uma economia vibrante leve à alta dos preços. O banco central não distingue entre aumento de custos causado por desastres naturais, confinamentos em pandemias ou políticas governamentais (como regulamentações e impostos sobre vendas) e a inflação clássica, que ocorre quando o valor do dólar é reduzido.

Shelton acerta ao afirmar que precisamos eliminar a manipulação, pelo banco central, do custo do capital para estimular ou refrear a atividade econômica. Esse pensamento de viés socialista precisa ser combatido.

O dinheiro mede o valor assim como um relógio mede o tempo, como uma régua mede o comprimento e como uma balança mede o peso. Todo mundo sabe que os mercados funcionam melhor com medidas e pesos fixos.

O Fed deveria se concentrar apenas em manter o valor do dólar. Não deveria continuar tentando manipular a atividade econômica ou mexer nas taxas de juros. É absurdo que um título do Tesouro de três meses renda 4,3%, uma taxa de mercado provavelmente seria a metade disso.

Os títulos de ouro ajudariam a expor o quanto o Fed se afastou de sua verdadeira missão. Eles seriam a cabeça de ponte de uma reforma de grande alcance.

"O TESOURO DEVERIA EMITIR TÍTULOS DO GOVERNO ATRELADOS AO OURO"

(continua na página 30)

Explora
JOURNEYS
SAIL UNIQUE
Projetado para se sentir em um iate particular
DESCUBRA O OCEAN STATE OF MIND. A Explora Journeys convida você a embarcar em uma experiência de viagem incomparável — um verdadeiro refúgio sobre as águas, com o conforto de um superiate e o charme descontraído do estilo europeu. Navegue por destinos icônicos e escondidos, desfrute de alta gastronomia e entregue-se ao bem-estar inspirado no oceano.
SAIBA MAIS EM EXPLORAJOURNEYS.COM
OU CONVERSE COM SEU AGENTE DE VIAGENS

STEVE FORBES
diretor chefe da Forbes

Que fiquem por conta própria, sem ajuda estatal

O governo Trump está pensando seriamente em privatizar a Fannie Mae e a Freddie Mac. Já passou da hora de isso acontecer. A atividade dessas duas gigantes é agrupar e vender hipotecas a investidores com garantia do governo. Ou seja, os investidores são ressarcidos caso haja prejuízos em virtude da inadimplência de mutuários.

Washington, por meio da Agência Federal de Financiamento da Habitação (Federal Housing Finance Agency), assumiu o controle de ambas em 2008 devido a prejuízos enormes. As intervenções foram chamadas de "*conservatorships*" (administrações temporárias). A tomada de controle deveria ser provisória, mas, quase uma geração depois, ainda está em vigor.

A Fannie e a Freddie são os elefantes do mercado da habitação, garantindo cerca de US$ 7 trilhões em hipotecas. Elas contam com uma impressionante linha de crédito de US$ 254 bilhões junto ao Departamento do Tesouro. Cobram uma chamada taxa de garantia de cerca de dois terços de 1% sobre cada hipoteca. A Fannie costuma trabalhar com instituições financeiras maiores, enquanto a Freddie trabalha com as menores. É um ótimo negócio. Como o presidente Trump observou, elas estão ganhando rios de dinheiro.

Os aliados de Trump estimam que o valor de mercado desses dois monstros seja de US$ 330 bilhões, sendo que a fatia do governo chegaria a mais de US$ 250 bilhões. Nestes tempos de déficits astronômicos em Washington, a possibilidade de conseguir tanto dinheiro sem aumentar impostos deveria ser irresistível.

As duas se meteram em apuros porque assumiram dívidas enormes. Por que não fariam isso? Quanto maior a alavancagem, maiores os lucros – algo que os acionistas adoravam. Elas podiam tomar empréstimos a taxas baixíssimas porque havia uma garantia implícita do governo. Isso não estava na lei, mas o mercado acreditava que o Tio Sam interviria em caso de problemas. Foi exatamente o que aconteceu na crise financeira iniciada em 2007, quando o mercado imobiliário desmoronou. Washington entrou em ação. Mas os acionistas, em sua maioria, foram dizimados.

O que as tornou especialmente acomodadas foi seu extraordinário poder político, especialmente no caso da Fannie Mae. Elas se certificavam de que cada membro do Congresso soubesse o quanto eram importantes para os eleitores envolvidos nos mercados locais de habitação. E sempre havia empregos para parentes e amigos de congressistas.

Os desafios para empurrar a Fannie e a Freddie para fora do ninho de Washington são reais, mas isso não deveria impedir essa medida.

Os críticos dizem que alterar o status atual aumentará as taxas hipotecárias – assunto delicado num momento em que a acessibilidade habitacional é um grande problema. Se a Fannie e a Freddie se tornarem de fato empresas privadas, precisarão de lucros maiores, o que pode levar a hipotecas mais caras. As taxas de garantia das hipotecas também provavelmente subirão.

É por isso que o governo Trump não quer eliminar totalmente as garantias, implícitas ou explícitas. No entanto, isso levaria a Fannie e a Freddie de volta à mesma posição em que estavam quando se meteram em problemas. Caso haja garantias, os dois monstros deverão ter de pagar ao Tio Sam taxas de seguro realistas, que chegariam a dezenas de bilhões de dólares. Os críticos subestimam o poder da concorrência. O que deveria acontecer é as duas empresas serem desmembradas. A concorrência funciona.

Quanto às taxas hipotecárias, o problema está no Federal Reserve, cuja ignorância a respeito da inflação mantém o custo do dinheiro desnecessariamente alto ●

"OS ALIADOS DE TRUMP ESTIMAM QUE O VALOR DE MERCADO DESSES DOIS MONSTROS [FANNIE MAE E FREDDIE MAC] SEJA DE US$ 330 BILHÕES, SENDO QUE A FATIA DO GOVERNO CHEGARIA A MAIS DE US$ 250 BILHÕES."

O AW169 é mais do que apenas transporte – representa um estilo de vida único.
Com desempenho perfeito e design italiano personalizado, você chega ao seu destino com conforto e rapidez.
Entre na cabine iluminada e espaçosa e desfrute do seu entretenimento favorito em um ambiente aconchegante.
Deixe que cada minuto do voo seja um momento de conexão com seus queridos enquanto aprecia a vista do céu.

AGUSTA
Your sign of excellence

MARIO GARNERO

Chairman do Grupo Garnero e presidente do Fórum das Américas

O poder das ideias

Nesta edição, tradicionalmente a Forbes realça o radiador de riquezas gerado dentro das leis de empresas e pessoas que, arriscando suas reputações e o bem-estar pessoal, criaram negócios e empresas que dão dinamismo a uma economia. Em 1970, a sétima do mundo, hoje, um país empobrecido pela desvalorização dos papéis impressos, chamados reais ou cruzeiros novos, ou da época cabralina, que se desvalorizam em média histórica entre 20% a 25% por ano.

Trabalha se mais e melhor. Vendem-se produtos com valor agregado superior e, no final, regredimos – menos nas cobranças de impostos, que a tudo servem.

Cobrir um déficit seja de qualquer empresa do governo ou uma histórica falcatrua de R$ 6,4 bilhões contra o dinheiro de aposentados - tudo é remediado pelo Tesouro Nacional. Vulgo impostos adicionais.

Outros países, como China e Japão, têm mais empresas bilionárias (nacionais ou multinacionais) que o Brasil, cuja lista foi ampliada com a entrada da JBS na bolsa americana.

So os Estados Unidos têm mais de mil empresas privadas e de empresários, que sustentam o maior PIB mundial. E o milagre não e diferente das coisas brasileiras.

Vamos rever o Código Tributário, hoje regressivo e que não atinge as empresas – mas que, na raiz, é injusto e gerador de maiores desequilíbrios em nossa estrutura social. E rever os gastos públicos, pois, com um déficit público do tamanho do nosso, não haverá país e cidadãos que o aceite.

Cuidado, pois o limite está chegando. E não basta repetir que o Brasil é maior que o precipício. Afinal, estamos a caminhar, nós mesmos, num vazio que não conseguiremos evitar. Apaguem-se as luzes e que a razão volte, sem ideologias e divisões políticas.

Conclamo os bilionários, os governos e os partidos a uma jornada de reflexão e ação. E que isso se inicie de pronto, antes que sejamos tragados pela inflação e pelas contas externas.

Seguro, no Brasil de hoje, são as estrelas no céu. Vamos todos, de mãos dadas, inverter o cenário.

"CONCLAMO OS BILIONÁRIOS, OS GOVERNOS E OS PARTIDOS A UMA JORNADA DE REFLEXÃO E AÇÃO. E QUE ISSO SE INICIE DE PRONTO, ANTES QUE SEJAMOS TRAGADOS PELA INFLAÇÃO E PELAS CONTAS EXTERNAS."

SETAI

55 (83) 99686-2615 | @setaigrupogp | www.setaigrupogp.com.br

FLAVIO ROCHA

Presidente do conselho de administração do Grupo Guararapes

Isonomia: o Brasil que queremos construir

Ser patriota não é apenas ostentar bandeiras ou repetir frases de efeito. É trabalhar para que o país prospere de forma sustentável, garantindo oportunidades, emprego e justiça para todos. A verdadeira soberania de uma nação se mede pela capacidade de gerar desenvolvimento, reduzir desigualdades e criar um ambiente econômico em que empresas e trabalhadores possam competir em pé de igualdade.

Nos últimos anos, o Brasil enfrentou um desafio crescente: a concorrência desleal de plataformas estrangeiras de e-commerce que vendiam produtos para o país sem pagar os mesmos impostos exigidos das empresas nacionais.

Em 2024, o Congresso Nacional e a Presidência da República deram um passo decisivo ao aprovar o fim da isenção de imposto de importação para remessas de até US$ 50, popularmente conhecida como "Taxa das Blusinhas". Até então, esses produtos pagavam apenas o ICMS estadual, de cerca de 17%, enquanto artigos fabricados e vendidos no Brasil chegavam a enfrentar uma carga tributária de até 90%.

O objetivo dessa mudança era simples e direto: restabelecer a igualdade tributária entre empresas brasileiras e estrangeiras, criando um ambiente de concorrência justa e estimulando a produção nacional. A isonomia é o caminho justo. E os resultados, apenas um ano depois, mostram que a medida deu frutos. A indústria têxtil apresentou um crescimento expressivo de 11,8%, acompanhada pelo avanço de 1,6% no setor de vestuário. O segmento calçadista também reagiu positivamente, registrando alta de 1,8% e gerando mais de 10 mil novos empregos diretos. No comércio em geral, o número de postos de trabalho aumentou 3,9%, enquanto a arrecadação nos primeiros seis meses ultrapassou a marca de R$ 1,1 bilhão e segue crescendo.

Além disso, empresas de e-commerce que priorizam produtos nacionais anunciaram investimentos de R$ 34 bilhões e a criação de mais de 14 mil novas vagas apenas em 2025.

Esses resultados deixam claro que fortalecer a indústria nacional vai muito além de um ato de patriotismo: trata-se de uma estratégia econômica sólida. Manter políticas públicas que assegurem igualdade de condições entre quem produz no Brasil e quem vende de fora é essencial para preservar empregos, estimular a inovação tecnológica e promover o desenvolvimento regional.

A estabilidade econômica se constrói com uma base industrial e comercial robusta, capaz de sustentar o país mesmo em períodos de instabilidade internacional. Abandonar essa trajetória seria comprometer a estrutura produtiva e colocar em risco o nosso futuro.

O Brasil tem todas as condições para crescer de forma equilibrada e competitiva. Mas, para isso, é preciso valorizar quem investe, emprega e produz aqui – porque um país verdadeiramente soberano defende os seus e luta pelo desenvolvimento de todos. Ainda há muito a conquistar. Enquanto isso, seguimos investindo em nosso país, gerando oportunidade, emprego e renda para os nossos. Porque ser patriota é, antes de tudo, olhar para dentro de casa. ●

"SER PATRIOTA NÃO É APENAS OSTENTAR BANDEIRAS OU REPETIR FRASES DE EFEITO. É TRABALHAR PARA QUE O PAÍS PROSPERE DE FORMA SUSTENTÁVEL, GARANTINDO OPORTUNIDADES, EMPREGO E JUSTIÇA PARA TODOS."

Forbes

LEADERBOARD

MONEY
LONGE DAS QUADRAS, ROGER FEDERER ULTRAPASSA US$ 1 BILHÃO

MOTORS
AS NOVIDADES DE MERCEDES, MASERATI E PORSCHE

BLINDAGEM
LÍDER MUNDIAL, MERCADO BRASILEIRO BATE NOVO RECORDE

FORBES PELO MUNDO

Em todo o planeta, nossas 49 edições licenciadas abrangem seis continentes, 81 países e 31 idiomas. Todas elas têm a mesma missão: celebrar o capitalismo empresarial em todas as suas formas.

ARÁBIA SAUDITA

BULGÁRIA

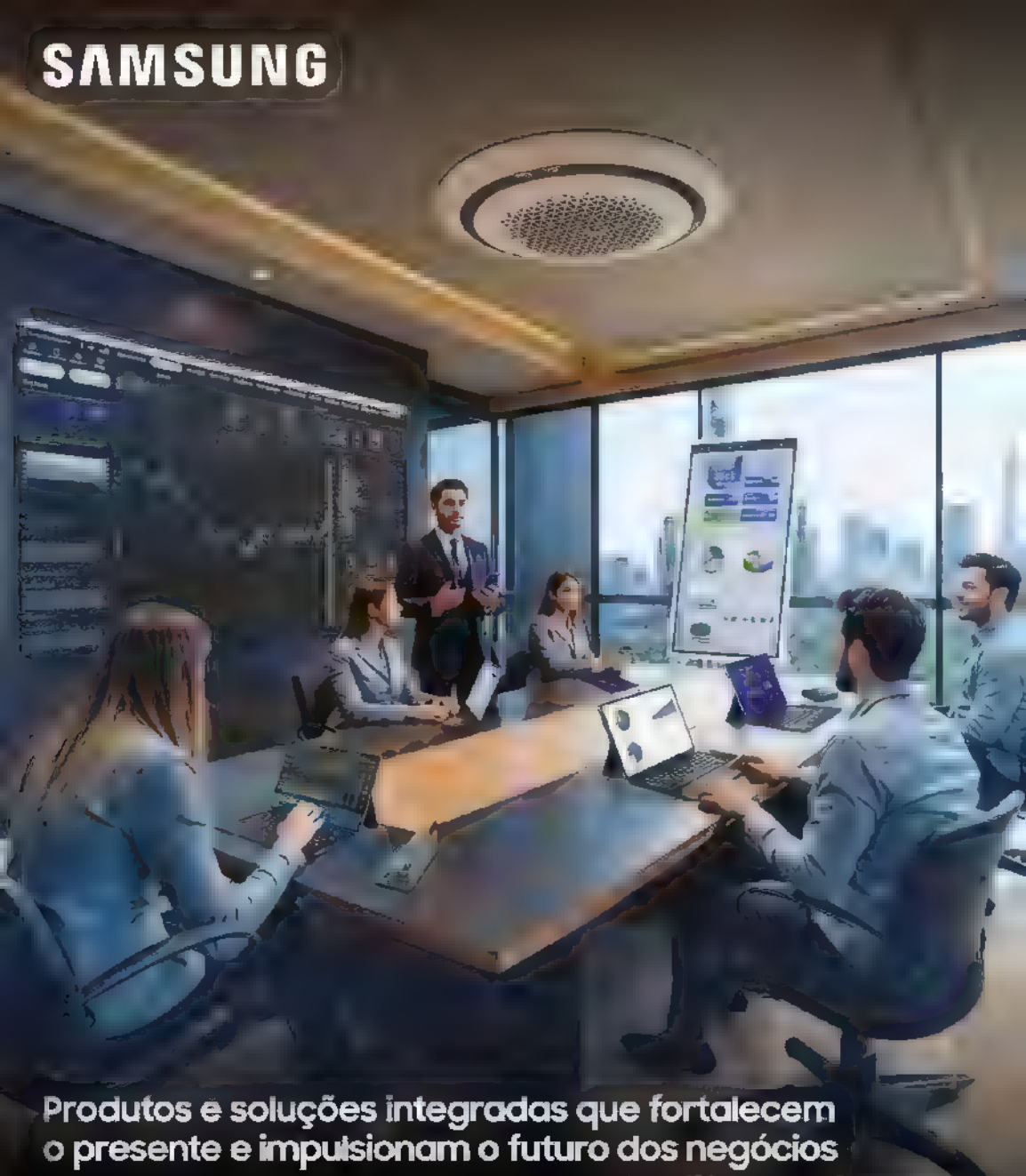
"A busca de significado e de agregar valor a uma empresa é o que me faz sentir vivo."

ARGENTINA

COREIA DO SUL

(continua na página 38)

SAMSUNG



Produtos e soluções integradas que fortalecem o presente e impulsionam o futuro dos negócios

Unimos tecnologia para conectar pessoas, processos e espaços, elevando a produtividade, colaboração e eficiência das empresas.

Escaneie o QR Code e saiba mais:

CROÁCIA

TURQUIA

ESLOVÁQUIA

UCRÂNIA

GANA

HUNGRIA

ANS – nº 326305

Desafio Amil

Não contrate ou renove o plano da sua empresa sem consultar a Amil

A Amil cuida de mais de 300 mil empresas de um jeito que nenhuma seguradora consegue. Porque tem mais qualidade no atendimento e o melhor controle de custo médico, possibilitando reajustes bem menores.

Então, aqui vai um desafio: não contrate ou renove o plano da sua empresa sem consultar a Amil. Quem compara, escolhe o melhor plano do Brasil.

amil
O melhor plano do Brasil

FLAVIO AUGUSTO DA SILVA

Presidente da Wiser Educação

Os cinco maiores sonhos dos brasileiros

Em pesquisa realizada pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM) em 2022, o top cinco (com empate na terceira e na quarta colocações) dos maiores sonhos dos brasileiros são:

1. viajar pelo Brasil (citado por 61% dos entrevistados),
2. ter o próprio negócio (citado por 60%);
3. comprar a casa própria (citado por 54%);
4. comprar um automóvel (citado por 54%);
5. viajar para o exterior (citado por 49%).

Fica muito nítido o apetite que o brasileiro tem por liberdade, uma vez que os cinco tópicos estão relacionados intrinsicamente à liberdade. No entanto, outras pesquisas indicam que, entre a liberdade e a segurança, a maioria opta pela segurança.

Temos aqui um paradoxo fácil de explicar: as pessoas querem o efeito da liberdade, mas não abrem mão de garantias que afastam da tão desejada liberdade. Esse paradoxo se manifesta de várias formas.

Por exemplo: Joãozinho quer ser rico, mas estuda para concurso público. Nada contra o serviço público, mas todos sabemos que ninguém enriquecerá honestamente trabalhando para o Estado. Outro exemplo: Mariazinha quer enriquecer, mas tem aversão a vender e busca um salário fixo.

Quando alinhamos os conceitos, chegamos a uma conclusão simples: invariavelmente, teremos que escolher entre a segurança e a liberdade. Os dois juntos, nesse contexto, não é possível. Se escolhermos uma aposta segurança, abriremos mão da liberdade. Mas, se elegemos a liberdade com um valor prioritário, teremos que bater asas e assumir alguns riscos.

Quem escolhe a liberdade acredita que o maior risco de todos é manter-se dentro do sistema previdenciário e terminar a vida dependendo do INSS. Para esses, o caminho considerado seguro é, de fato, o mais arriscado – ou melhor, é praticamente seguro de que dará errado.

Já o caminho considerado arriscado é aquele que, na prática, carrega uma chance de mudança de vida. Afinal, o Brasil está repleto de exemplos de personagens anônimos que desfrutam de uma vida extraordinária depois que tiveram a coragem de sair da linha de montagem. Por outro lado, menos de 20% das empresas abertas sobrevivem mais de 10 anos.

No entanto, se existir apenas um exemplo positivo, isso já será o combustível para mover milhões de brasileiros em busca de seus sonhos de liberdade. Esses sonhadores são os que movem o Brasil, empregam multidões e correspondem às pequenas e microempresas, que empregam 70% de força de trabalho formal do país.

Sendo assim, que sonhem. E continuem sonhando. O Brasil precisa desses heróis que ainda sonham por aqui. São esses que constroem o Brasil que dá certo.

"O BRASIL ESTÁ REPLETO DE EXEMPLOS DE PERSONAGENS ANÔNIMOS QUE DESFRUTAM DE UMA VIDA EXTRAORDINÁRIA DEPOIS QUE TIVERAM A CORAGEM DE SAIR DA LINHA DE MONTAGEM."

São Paulo muda, mas os melhores endereços têm um nome: Esquema
ESQUEMA

NELSON WILIANS

CEO do Nelson Wilians Advogados

Riqueza é poder, mas qual?

É comum associarmos poder diretamente à riqueza. O dinheiro de fato é uma força visível, financia projetos, constrói legados, gera empregos e influencia decisões. Basta olhar para a lista de bilionários da Forbes. Eles estão nas manchetes, nos rankings e em rodas de influência.

No entanto, o poder não é monopólio do capital. Há outra força, menos exibida e muitas vezes mais duradoura: o poder jurídico. Se a fortuna compra ativos, o direito define as regras do jogo. Determina onde o dinheiro pode ou não circular, quais contratos são válidos, quais negócios prosperam e quais desaparecem com um despacho.

Se o capital é o combustível, o direito é o volante. E, como todo volante, pode conduzir para o progresso ou para o retrocesso, dependendo de quem o segura e da direção escolhida. O curioso é que, ao contrário do poder financeiro, medido em cifras, o poder jurídico se manifesta de forma mais silenciosa. Ele se move em gabinetes, tribunais, pareceres, acordos e, principalmente, na interpretação das leis. E é aí que reside seu caráter mais intrigante. Duas pessoas podem ler o mesmo texto legal e chegar a conclusões opostas, ambas com respaldo para sustentar suas teses.

Nas minhas palestras, segurança jurídica é uma pergunta frequente, e minha resposta costuma deixar muitos de cabelo em pé. Costuma-se imaginar que advogados e juristas são apenas intérpretes neutros das normas. Na prática, muitas vezes são arquitetos das decisões. Não apenas aplicam regras, mas moldam realidades.

Uma alteração legislativa, um voto em um tribunal superior ou um parecer bem construído têm o potencial de influenciar a vida de milhares de pessoas. O filósofo Byung-Chul Han argumenta que o poder contemporâneo opera pela sedução, não pela força. Não se grita, se encanta. Nesse cenário, o direito vira uma linguagem de prestígio, e quem a domina molda a narrativa. Ao contrário do dinheiro, cujo rastro é visível e quantificável, a influência jurídica raramente é totalmente rastreável.

O impacto de uma decisão pode ser sentido anos depois, quando já ninguém se lembra do processo que a originou. Essa capacidade de projetar efeitos no tempo é o que torna o poder jurídico tão relevante.

A filósofa Hannah Arendt dizia que o poder nasce da ação conjunta. O direito só tem força verdadeira quando se conecta com a sociedade, ouvindo-a e buscando justiça real, não apenas ordem.

Então, a reflexão que fica é: o que o direito realmente move? E quem ele, de fato, protege? No frigir dos ovos, o poder que importa não é o que ocupa espaços formais, mas aquele que, com legitimidade, transforma vidas.

Agosto, mês da advocacia, é sempre cheio de homenagens e celebrações. Mas talvez a melhor forma de honrar o nosso ofício seja com perguntas incômodas. O que estamos fazendo com nosso poder jurídico? Qual é o destino que ajudamos a construir?

Que cada advogado transforme seu trabalho em uma verdadeira ferramenta de justiça, superando conveniências e certezas prontas. Porque ser advogado é mais do que conhecer a lei. É ter a coragem de usá-la para defender a justiça real.

"O PODER NÃO É MONOPÓLIO DO CAPITAL. HÁ OUTRA FORÇA, MENOS EXIBIDA E MUITAS VEZES MAIS DURADOURA: O PODER JURÍDICO. SE A FORTUNA COMPRA ATIVOS, O DIREITO DEFINE AS REGRAS DO JOGO."

VISÃO DE FUTURO, RECONHECIMENTO GLOBAL

Sofisa é eleito novamente um dos melhores bancos do mundo pela Forbes

Somente oito bancos brasileiros estão no ranking internacional da Forbes dos melhores bancos do mundo em 2025. Entre eles, o Banco Sofisa reafirma seu protagonismo. A instituição, com mais de seis décadas de história, foi novamente reconhecida em uma lista que avalia critérios como qualidade do atendimento, confiabilidade e experiência do cliente.

O reconhecimento não é casual. Desde sua fundação, em 1961, o Sofisa construiu uma trajetória sólida de consistência, inovação e responsabilidade. Criado para apoiar empresários brasileiros, em especial companhias de médio porte, consolidou-se como um banco que alia conhecimento profundo do mercado nacional com uma atuação consultiva. Essa combinação permitiu ampliar sua presença, diversificar perfis de clientes e impulsionar setores estratégicos da economia.

A vocação para inovar sempre esteve no centro da estratégia. Em 2011, o Sofisa se antecipou às transformações digitais e lançou o Sofisa Direto, primeiro banco digital do país. A iniciativa democratizou o acesso a produtos financeiros e abriu caminho para a consolidação da instituição como referência em acessibilidade e inteligência digital.

Nos anos seguintes, o banco expandiu seu portfólio com soluções tanto para empresas quanto para pessoas físicas. Tornou-se referência em investimentos de renda fixa, oferecendo taxas e rendimentos altamente competitivos. Em sua frente de inovação, lançou recentemente um novo aplicativo, com foco em clareza e agilidade na gestão financeira, além do cartão de crédito visa Infinite Sofisa, que garante, entre outros benefícios, 5% de cashback em restaurantes no mundo todo, uma proposta que une sofisticação e praticidade para o cliente contemporâneo.

A reputação do Sofisa não se limita ao reconhecimento da Forbes. O banco é avaliado de forma consistente pelas maiores agências de risco internacionais, ostentando notas AA+ pela S&P, AA- pela Moody's e AA- pela Fitch. Esses indicadores refletem a robustez financeira da instituição e sua capacidade de entregar valor de longo prazo em um ambiente global competitivo.

Pelo segundo ano consecutivo no ranking da Forbes, o Sofisa reforça sua posição como um dos bancos mais respeitados do país. Mais do que solidez, o reconhecimento traduz uma visão clara de futuro: oferecer um ecossistema financeiro capaz de unir tradição e inovação, atender diferentes perfis de clientes e manter-se como referência de confiança e excelência no mercado.

O Banco Sofisa mostra que, em um setor em constante transformação, a combinação de experiência, ousadia e compromisso com o cliente é o que sustenta o verdadeiro valor.

QUANDO A SUCESSÃO VIRA DEAL

Por que herdeiros estão impulsionando o mercado de M&A no Brasil?

No Brasil, segundo levantamento conjunto do Banco Mundial e do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), apenas 30% das empresas familiares conseguem chegar à terceira geração. Dessas, apenas metade consegue superar o processo de sucessão. Esse cenário revela uma realidade dura, mas também cria oportunidades estratégicas no mercado: a sucessão deixou de ser apenas um desafio interno e se transformou em negócio.

Nos últimos anos, empresas familiares que cresceram e se consolidaram entrentam um ponto crítico de sua trajetória: a passagem de bastão para a próxima geração. Em muitos casos, os herdeiros não têm interesse, preparo ou afinidade para assumir o comando do negócio. Quando isso ocorre, a alternativa de venda, seja parcial, com a entrada de fundos ou investidores estratégicos, seja total, tornando o patrimônio em capital, torna-se inevitável.

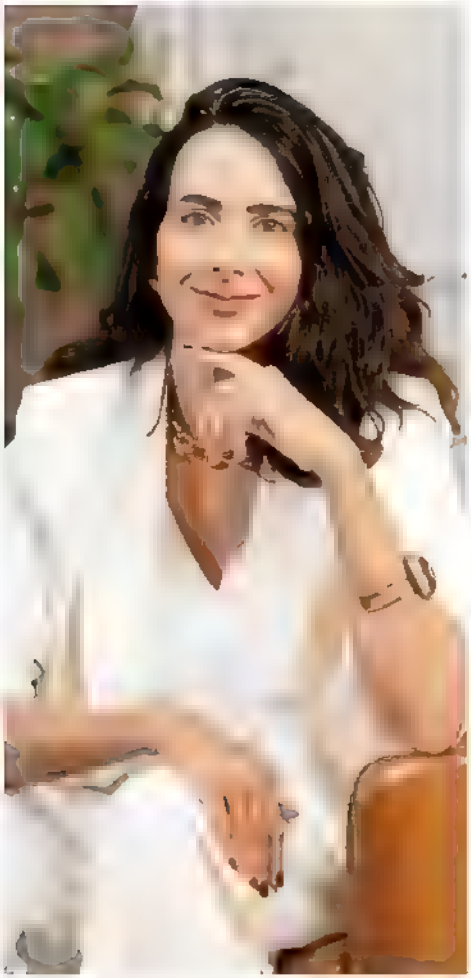
Mas a sucessão não se resume a uma escolha entre permanecer ou vender. Para algumas famílias, ela pode abrir espaço para um terceiro caminho: a consolidação setorial. Nesse modelo, a gestão permanece nas mãos da família, mas o crescimento ocorre por meio de fusões e aquisições, o que fortalece o negócio frente a concorrentes e amplia sua presença no mercado.

Apesar do cenário econômico brasileiro, marcado por juros elevados, volatilidade política e incertezas regulatórias, determinados setores ainda atraem grandes negócios. Tecnologia, serviços financeiros, alimentos e bebidas, saúde, logística, infraestrutura, mineração e energia, especialmente as renováveis, continuam aquecidos, oferecendo oportunidades estratégicas tanto para sucessores quanto para investidores externos.

Passagem de bastão em empresas familiares: transformação e negócios

Empresas familiares consolidadas são ativos de alto valor. Elas carregam marcas reconhecidas, clientes fiéis e décadas de experiência de mercado. Quando entram em um processo de sucessão estruturado, tornam-se alvos altamente desejáveis por fundos e investidores estratégicos que veem nelas oportunidades de retorno e crescimento seguro.

O contrário também é verdadeiro: empresas que não se preparam para a sucessão frequentemente negociam sob pressão. Essa falta de planejamento tende a resultar em valuations menores, cláusulas contratuais desfavoráveis e, no fim, dinheiro deixado na mesa. Herdeiros ansiosos por liquidez ou sem clareza sobre o negócio acabam aceitando condições que reduzem o valor real da transação.



Por outro lado, famílias que planejam com antecedência conseguem inverter esse jogo. Estruturas bem pensadas atraem mais interessados, aumentam o poder de negociação e elevam as chances de fechar um acordo vantajoso. Estratégias como *earn-outs*, vendas escalonadas ou fusões estratégicas permitem alinhar interesses, mitigar riscos e maximizar o valor final para todos os envolvidos.

O planejamento patrimonial e sucessório não deve ser encarado como burocracia, mas como um investimento na longevidade e lucratividade do negócio. Ele oferece previsibilidade para os herdeiros, gera confiança entre investidores e reduz disputas internas. Além disso, prepara a empresa para ciclos de fusões e aquisições mais sólidos em que legado familiar e valor de mercado caminham lado a lado. Estruturas de governança, holdings e acordos familiares são, na prática, instrumentos estratégicos para proteger patrimônio e multiplicar oportunidades.

No fundo, sucessão e M&A (Mergers and Acquisitions) não são caminhos opostos, mas complementares. Quando alinhados a um planejamento patrimonial robusto, eles se transformam em uma estratégia integrada: preservar o que foi construído, multiplicar valor e criar condições para que o negócio continue crescendo ao longo de gerações.

O desafio da sucessão, portanto, deixa de ser apenas um ponto crítico da história familiar e passa a ser uma oportunidade estratégica. Empresas que entendem isso conseguem não apenas perpetuar seu legado, mas também transformar momentos de transição em catalisadores de crescimento e expansão, garantindo relevância e competitividade no mercado por décadas.

A preparação antecipada, a governança estruturada e a visão de longo prazo são decisivas para que uma empresa familiar não apenas sobreviva à terceira geração, mas prospere e atraia investimentos estratégicos, transformando sucessão em crescimento sustentável e valorização patrimonial.

[illegible]
Advogados

ROGER FEDERER, O NOVO BILIONÁRIO

GRAÇAS À PARTICIPAÇÃO MINORITÁRIA NA ON (EMPRESA DE CALÇADOS), A LENDA SUÍÇA DO TÊNIS ULTRAPASSA US$ 1 BILHÃO

POR JUSTIN BIRNBAUM

Em 2019, Roger Federer estava no centro da quadra em Basel, na Suíça, com uma chuva de confetes dourados caindo do alto e lágrimas escorrendo pelo rosto. A emoção era natural, depois de uma vitória em sets diretos na final do torneio de sua cidade natal, o Swiss Indoors. O lugar é especial, já que, na infância, Federer chegou a trabalhar como pegador de bolas. Mas havia algo mais no choro. Ele parecia ter consciência de que, aos 38 anos, talvez não tivesse muitos outros momentos como aquele em sua carreira de tenista profissional.

De fato, aquele troféu se tornaria o último que Federer levantaria, já que as lesões limitaram severamente seus últimos três anos no circuito da ATP. Ele pendurou a raquete em setembro de 2022. No entanto, mesmo sem acrescentar novos títulos a uma coleção que já incluía 20 troféus de Grand Slam em simples e duas medalhas olímpicas, Federer, hoje com 44 anos, continuou sendo o tenista mais bem pago até o fim da carreira — e na aposentadoria. Estima-se que o patrimônio líquido dele agora supere US$ 1,1 bilhão, em parte graças à sua participação como acionista minoritário da On, marca suíça de calçados e roupas esportivas listada em bolsa (e uma das patrocinadoras do tenista brasileiro João Fonseca).

O CAMINHO ATÉ O BILHÃO

Federer começou a jogar tênis aos 3 anos. Tornou-se o número 1 do mundo entre os juniores e, depois de se profissionalizar em 1998, deu seu grande salto em 2003, ao conquistar o título de simples em Wimbledon. Em seus 24 anos de carreira no circuito da ATP, ele passou 310 semanas como número 1 do ranking mundial de simples e venceu 103 torneios, acumulando quase US$ 131 milhões em prêmios — o terceiro maior total da história do tênis, atrás apenas de seus rivais Novak Djokovic (US$ 189 milhões) e Rafael Nadal (US$ 135 milhões).

Fora das quadras, Federer foi ainda mais bem-sucedido, arrecadando certa de US$ 1 bilhão ao longo da carreira antes de impostos e taxas de agentes em contratos de patrocínio, aparições e outros negócios, mais que o dobro do que Djokovic ou Nadal conquistaram. Com uma carteira de patrocinadores incomparável, incluindo diversas marcas que permaneceram com ele por mais de uma década, Federer foi o tenista mais bem pago do mundo por 16 anos consecutivos e, em 2020, liderou todos os esportes, com ganhos totais estimados em US$ 106,3 milhões.

GAROTO-PROPAGANDA E EMPREENDEDOR

O sucesso de Federer nos negócios começa com seu apelo no marketing. Um portfólio cuidadosamente construído de patrocinadores – que há anos inclui Lindt, Mercedes-Benz, Rolex e Moët & Chandon – o tornou sinônimo de luxo, em sintonia com seu estilo elegante de jogar e sua reputação impecável. Ele aproveitou esse prestígio em 2018, quando deixou a Nike – que lhe havia pagado cerca de US$ 150 milhões em duas décadas – para assinar um contrato de roupas com a marca japonesa Uniqlo, avaliado em US$ 300 milhões por 10 anos. E, como a Uniqlo não fabrica calçados de tênis, Federer pôde aproveitar uma oportunidade ainda mais lucrativa com a On, empresa de Zurique. Ele conheceu a marca quando sua esposa começou a usar seus tênis e logo entrou em contato com os fundadores, David Allemann, Olivier Bernhard e Caspar Coppetti. Em 2019, adquiriu participação acionária na empresa emergente, que à época se concentrava em calçados para corrida.

Ele não se contentou em ser apenas um investidor passivo, aceitou ajudar a desenvolver um tênis para quadra e uma linha de roupas casuais. A aposta deu certo e, em apenas dois anos, a On abriu capital na Bolsa de Nova York, em 2021. Federer ficou com uma participação de mercado estimada em cerca de 3%. Hoje, a companhia tem valor de mercado próximo de US$ 15 bilhões, e suas ações subiram 86% em relação ao preço do IPO, tornando a fatia de Federer avaliada em mais de US$ 375 milhões.

Entre seus trunfos para os anunciantes, Federer permanece mais popular que quase todos os outros tenistas, com 43,5 milhões de seguidores somados no Facebook, Instagram e X – atrás apenas dos 51,6 milhões de Rafael Nadal. Além disso, o suíço registrou uma taxa de engajamento de 2,3% nessas redes nos últimos três anos, quase o dobro da de Djokovic (1,2%) e mais de quatro vezes a de Nadal (0,5%). ●

CINCO TENISTAS MAIS BEM PAGOS DO MUNDO EM 2024

Carlos Alcaraz	Jannik Sinner	Coco Gauff	Novak Djokovic	Aryna Sabalenka
US$ 48,3 MI	US$ 47,3 MI	US$ 37,2 MI	US$ 29,6 MI	US$ 27,4 MI

A NOVA ERA DA PROPRIEDADE COMPARTILHADA

Empresa líder na América do Sul, Prime You transforma o compartilhamento de ativos de alto valor agregado em experiência de luxo, com gestão completa e otimização do investimento

Em 2008, quando o conceito de *fractional ownership* ainda engatinhava no Brasil, Marcus Matta decidiu apostar no que parecia, à época, um nicho: a propriedade compartilhada de aeronaves. Nascia assim a Prime You, inicialmente dedicada exclusivamente a jatos e helicópteros.

Quase duas décadas depois, a empresa se consolidou como líder do segmento na América do Sul, expandindo seu portfólio para incluir iates, imóveis e carros esportivos, sempre com foco nos modelos mais desejados do mercado.

Atualmente, um cliente pode ter acesso a um jato Gulfstream G700 ou a um iate Benetti Oasis 40M investindo apenas uma fração do valor de mercado — e como destaca Matta, "a compra é compartilhada, mas o uso é exclusivo".

O apelo do modelo vai muito além do luxo. Para consumidores de alto poder aquisitivo, trata-se de uma estratégia inteligente de investimento: além de reduzir o capital imobilizado, o formato divide custos fixos entre os cotistas e permite maior diversificação de ativos.

Em vez de arcar sozinho com a posse integral e com toda a estrutura e manutenção que ela exige, o cliente investe sem abrir mão da experiência de uso exclusiva.

O diferencial da Prime You está na gestão completa, que vai da documentação à manutenção preventiva, passando pela logística e pela organização de agendas entre os cotistas. A operação é sustentada por uma infraestrutura robusta: Centro de Controle Operacional, Centro de Serviços e de Pessoal, gestão finan

ceira centralizada e formada por uma equipe técnica especializada.

Cada detalhe é pensado para oferecer conveniência, segurança e discrição, atributos essenciais para um público que valoriza tempo e performance tanto quanto conforto. Criamos uma estrutura que cuida de tudo: logística, manutenção e atendimento, para que o cliente tenha total conveniência sem abrir mão da excelência. A diversidade de ativos reforça o modelo de negócio especialmente para um público que valoriza investir tempo e capital em experiências eficientes, seguras e sob medida", afirma Matta.

O lançamento mais recente reforça a estratégia de unir sofisticação e praticidade. O Real Estate Duo Angra dos Reis combina, em um único investimento, uma casa de alto padrão e um iate Azimut 62 ancorado no píer. Previsto para 2027, o projeto já vendeu 50% das cotas em menos de dois meses.

Marcos Matta é CEO e fundador da Prime You

A casa, com 2.065 metros quadrados de área construída, será entregue totalmente mobiliada e decorada, e conta com seis suítes, spa, academia e adegas climatizadas individuais. O empreendimento ainda traz parcerias com marcas como Artefacto, Technogym, Trousseau e Viking, ampliando a experiência de luxo para além da propriedade.

Mais do que uma alternativa de aquisição, o modelo da Prime You representa uma mudança de mentalidade. Ao oferecer acesso a ativos de alto padrão de forma racional e planejada, a empresa responde a uma demanda crescente por experiências sob medida, que unem prazer e eficiência.

Matta vê o futuro do setor como um mercado em expansão à medida que consumidores de alto poder aquisitivo buscam novas formas de aproveitar seus investimentos sem deixar de lado a qualidade. "Nosso papel é oferecer uma forma mais inteligente de acessar os ativos que essas pessoas já consomem, mas de um jeito mais racional, planejado e conveniente", diz.

Em um cenário em que o luxo também se mede pela gestão do tempo, a Prime You transforma o conceito de posse em um ativo estratégico, em que a exclusividade não está na propriedade integral, mas na experiência impecável de uso.

LANÇAMENTO DE ESTRELAS

GRIFE DE MODA, SUPERCARRO ELÉTRICO E TRADIÇÃO ITALIANA. CONHEÇA AS NOVIDADES DE MERCEDES, MASERATI E PORSCHE

POR RODRIGO MORA

MERCEDES-BENZ CONCEPT AMG GT XX

A Mercedes-Benz tem se especializado em supercarros. Depois do AMG One e suas tecnologias emprestadas da Fórmula 1, agora a marca alemã apresenta o Concept AMG GT XX, que antecipa como serão os próximos esportivos da empresa baseados na plataforma AMG EA – AMG Electric Architecture.

No centro do conceito do Concept AMG GT XX, está o revolucionário sistema de propulsão, formado por três motores elétricos de fluxo axial. Além de mais compactos, leves e potentes do que os motores elétricos convencionais (de fluxo radial), a densidade de potência desses motores é cerca de três vezes maior que a dos motores elétricos tradicionais. Resultado: 1.341 cv de potência e velocidade máxima superior a 360 km/h.

Outro avanço é que a bateria permanece dentro de uma faixa ideal de temperatura mesmo em condução intensa, o que possibilita não apenas alto desempenho em pista, mas também carregamento ultrarrápido – em apenas cinco minutos, recupera-se energia suficiente para 400 quilômetros de autonomia.

Mas as peculiaridades são encontradas no estilo, composto por um perfil esportivo e baixo, para-brisa fortemente inclinado, capô rebaixado, janelas laterais anguladas e a ausência de vidro traseiro. Visto de cima, o habitáculo aerodinâmico afunila em direção à traseira, destacando os arcos das rodas. Outro elemento de design ali é o difusor em fibra de carbono aparente, enquanto as luzes e o Painel MBUX Fluid Light centralizado são enquadrados por reentrâncias alongadas com paredes laterais côncavas.

A cabine traz assentos prata e laranja, cockpit com duas telas integradas e todos os instrumentos controlados por dois grandes displays LCD: o painel de instrumentos de 10,25 polegadas e a tela multimídia sensível ao toque de 14 polegadas. O volante é semelhante ao do AMG ONE, com sua forma quase retangular e dois raios horizontais inspirados no automobilismo. As aletas atrás do volante servem para controlar o nível de recuperação de energia. Um display na coluna de direção, com oito LEDs, utiliza códigos de cores diferentes para indicar o estado de carga, a regeneração e o desempenho.

Destaque também para os alto-falantes integrados aos faróis, que utilizam a própria carcaça do farol como câmara acústica. Essa solução economiza espaço, reduz peso e permite novas variações sonoras. Além disso, esses alto-falantes também servem como alerta sonoro para proteção de pedestres.

(continua na página 52)

CORAGEM PARA CUIDAR É O DIFERENCIAL DAS EMPRESAS VISIONÁRIAS

Care Plus transforma cuidado em estratégia, unindo tecnologia, saúde e propósito para gerar resultados sólidos e relações duradouras

Por muito tempo, coragem no mundo dos negócios significou romper barreiras, assumir riscos e crescer a qualquer custo. Mas diante de um cenário empresarial cada vez mais veloz, complexo e vulnerável, o gesto mais ousado ganhou novo significado: cuidar.

Cuidar exige tempo, empatia e atenção plena. É reconhecer que colaboradores, clientes, parceiros e fornecedores não são apenas peças da engrenagem, mas parte estratégica do negócio. Empresas visionárias já entenderam essa mudança de paradigma e colhem resultados como engajamento duradouro, reputação sólida e inovação sustentável.

Caio Abdalla, diretor comercial do grupo Care Plus

O grupo Care Plus é exemplo dessa nova abordagem, tratando o cuidado não apenas como valor, mas como estratégia central. Seus programas de gestão de saúde abrangem diferentes fases da vida dos beneficiários. Entre eles, estão Mental Health, Cuidado da Família, Mommy Care, Personal System e o recém-lançado Farma Plus, que permite a compra de medicamentos tarjados com verba vinculada em qualquer farmácia do país.

A operadora também investe em tecnologia para ampliar o acesso e a comodidade. A plataforma digital Blua oferece teste de bem-estar, telemedicina, telepsicologia, telepsiquiatria, programas de prevenção, agendamento de consultas e coleta de exames em casa. A isso se somam soluções integradas em saúde ocupacional, odontologia e vacinas, com abordagem preventiva, preditiva, personalizada e participativa.

Segundo o diretor comercial do grupo, Caio Abdalla, a confiança é o diferencial. "Mais do que serviços, entregamos confiança. Nosso NPS [métrica utilizada para medir a satisfação e a lealdade do cliente] de 79% entre os responsáveis por benefícios das empresas clientes, aliado à menor sinistralidade do mercado [75,7% segundo a ANS] são provas concretas da nossa performance diferenciada", diz.

Para a Care Plus, liderar com propósito significa compreender que resultados sustentáveis dependem de relações saudáveis e de uma cultura empresarial baseada em escuta ativa, acolhimento e transformação. O conceito de coragem, nesse contexto, deixa de estar ligado apenas à ousadia no risco e passa a incluir a capacidade de cuidar.

Na visão do grupo, o futuro da saúde, dos negócios e da própria sociedade pertence às empresas que colocam o ser humano no centro das decisões. E nesse caminho, cuidar não é apenas um gesto nobre, mas uma estratégia sólida para prosperar em um mundo em constante mudança.

MASERATI MCPURA

Realizado na Inglaterra, o Goodwood Festival of Speed mescla automobilismo e clássicos. E, nos últimos anos, tem se tornado uma espécie de salão do automóvel ao ar livre. Uma das marcas que escolheram o evento para apresentar seu último lançamento foi a Maserati.

Evolução do MC20, o MCPURA promete manter o legado de performance da marca com quatro características distintivas, tanto na versão cupê quanto na conversível: a carroceria de fibra de carbono; o motor V6 Nettuno patenteado pela Maserati; as portas "Butterfly"; e o teto de vidro retrátil, para a versão conversível (MCPURA Cielo). Com um monocoque de fibra de carbono que combina rigidez e leveza, o peso total fica abaixo de 1.500 kg. Graças a sua potência de 630 cv, ele se destaca na categoria em relação peso/potência: 2,33 kg/cv. O segredo desse motor está no inovador sistema de pré-câmara de combustão com velas de ignição duplas. A tecnologia é derivada da Fórmula 1 – e, graças à Maserati, detentora da patente, agora está disponível em um motor destinado às ruas.

"COM O MCPURA, A MASERATI RECONQUISTA MAIS UMA VEZ O SEU DEVIDO LUGAR. AMBAS AS VERSÕES – CUPÊ E CIELO – SÃO CRIADAS NA NOSSA HISTÓRICA FÁBRICA DE MODENA."

SANTO FICILI,
COO DA MASERATI

"Com o MCPURA, a Maserati reconquista mais uma vez o seu devido lugar. Ambas as versões – cupê e Cielo – são criadas na nossa histórica fábrica de Modena, onde se realiza todo o processo de produção, desde a fabricação do motor passando pela montagem dos componentes até o programa de personalização Maserati Officine Fuoriserie. Modena não é apenas a nossa sede, faz parte da nossa identidade", declara Santo Ficili, COO da Maserati.

O novo superesportivo foi apresentado em Goodwood, na sofisticada cor Ai Aqua Rainbow, um tom azul, projetado para mudar a depender da incidência do sol, criando um efeito de arco-íris. O tradicional logotipo de tridente na grade e na coluna C e a insígnia em ambos os lados do carro são em tom magenta, formando a combinação ainda mais elegante. O logotipo na mesma cor também é repetido no meio das rodas, com um acabamento específico de corte de diamante polido.

Em contraste com as respectivas carrocerias, os detalhes são em brilho no cupê e fosco no conversível. Por fim, o destaque em ambos os carros são os bancos em Alcantara Ice, gravados a laser para realçar o tridente com um visual totalmente novo.

O MCPURA é produzido na histórica fábrica da Maserati na Viale Ciro Menotti, em Modena, onde, além do motor Nettuno, também são produzidos o GT2 Stradale e, a partir do quarto trimestre de 2025, os icônicos GranTurismo e GranCabrio.

Continua na página 54

NOVO CAPÍTULO DA MOBILIDADE AÉREA

Revo será a primeira a operar aeronaves elétricas da Eve em São Paulo, com foco em sustentabilidade e serviço de alto padrão

A Revo, referência em mobilidade aérea de alto padrão, será a primeira empresa a operar os eVTOLs da Eve Air Mobility, subsidiária da Embraer. O contrato foi assinado no Paris Air Show 2025 e prevê a compra de até 50 aeronaves elétricas de decolagem e pouso vertical, em um negócio avaliado em US$ 250 milhões.

O movimento posiciona a Revo, parte do grupo multinacional de origem portuguesa Omni Helicopters International (OHI), como pioneira na adoção de tecnologias que prometem transformar o transporte urbano.

"Há dois anos, a Revo inovou ao oferecer voos de helicóptero com serviço de primeira classe e reserva em poucos minutos, seja para uma viagem individual, múltiplos assentos ou capacidade total da aeronave, algo até então inédito nesse mercado. Agora, um novo capítulo se inicia", afirma João Welsh, CEO da Revo.

O executivo destaca que grandes centros urbanos, como São Paulo, precisam de novas soluções de mobilidade. A capital paulista é hoje a cidade com a maior frota de helicópteros do mundo, com mais de 410 aeronaves registradas e 260 heliportos, onde são realizados 2.200 pousos e decolagens todos os dias.

A introdução dos eVTOLs, elétricos, silenciosos e com menor pegada ambiental, representa a próxima fase da operação da Revo. A previsão é que as primeiras aeronaves sejam entregues no fim de 2027.

"É uma enorme satisfação sermos os primeiros a operar os eVTOLs liderando um novo capítulo da mobilidade aérea urbana. Com um serviço de primeira classe, seguro e sustentável, seguimos avançando em nossa missão de redefinir a experiência de voar e conectar as cidades de forma inteligente", diz Welsh.

A introdução dos eVTOLs marca a próxima fase da operação da Revo, com previsão de entrega das primeiras aeronaves no fim de 2027

A Revo atualmente opera uma solução de mobilidade porta a porta integrando serviços de carro e transporte de bagagens com voos regulares de helicóptero conectando pontos estratégicos da capital paulista e seu entorno, incluindo interior e litoral. Com os eVTOLs da Eve, essas operações se tornarão totalmente elétricas e sustentáveis.

Com a segurança como um de seus principais pilares, a Revo tem um robusto plano de manutenção dos eVTOLs. "A Revo só iniciará os voos com eVTOLs após a validação completa de todos os aspectos de segurança, visando operações mais silenciosas e sustentáveis", explica Welsh, destacando que a empresa também está focada na formação de pilotos para garantir um ecossistema completo.

PORSCHE 911 CARRERA 4 GTS E TAYCAN 4S

Parcerias entre fabricantes de automóveis e marcas de luxo têm como principal símbolo o Maserati Quattroporte Ermenegildo Zegna Limited Edition, cuja cabine é revestida com couro fornecido pela alfaiataria. Agora a união é entre a Porsche e a Ferragamo.

A iniciativa foi da Porsche Itália, que escalou os especialistas da Porsche Exclusive Manufaktur para criar essa série limitada para os modelos 911 Carrera 4 GTS e Taycan 4S. Principal elemento de distinção é a cor Blusogno, presente na carroceria, nas rodas e também no interior.

Segundo a Porsche, o objetivo de colaboração era criar uma sinergia "autêntica e significativa" entre duas marcas icônicas que compartilham os mesmos valores: design, excelência, artesanato e "a coragem de inovar".

"Tanto a Porsche quanto a Ferragamo se caracterizam por um design exclusivo de elegância atemporal. Levamos essa abordagem minimalista e purista ao extremo com os modelos 40 Anni Porsche Italia", afirma Grant Larson, diretor de design de projetos especiais da Porsche. "Salvatore Ferragamo experimentou bastante com materiais naturais incomuns", continua o designer. "Isso nos encorajou a trilhar caminhos inusitados no interior e a tingir a madeira Paulão de azul – uma novidade que enfatiza o caráter discreto desses modelos de edição limitada."

Por meio do programa Paint to Sample Plus, a Porsche oferece aos clientes a oportunidade de criar cores completamente individuais para seus carros. Blusogno foi desenvolvido como cor especial exclusivamente para esta edição.

Ambas as colunas B ostentam uma placa comemorativa com um "40" destacado, os anos 1985 e 2025 e as palavras "Porsche" e "Italia" – em homenagem ao 40º aniversário da Porsche Itália. Todos esses elementos são ligeiramente elevados para que possam ser sentidos em toda a superfície.

As rodas foram pintadas em Blusogno e finalizadas com listras brancas pintadas à mão. A calota também ostenta a exclusiva cor azul, que cria um contraste marcante com o brasão vermelho da montadora. Na traseira, as letras do modelo são pintadas à mão em branco e contornadas em Blusogno, o que confere ao design geral um toque nobre e harmonioso.

"TANTO A PORSCHE QUANTO A FERRAGAMO SE CARACTERIZAM POR UM DESIGN EXCLUSIVO DE ELEGÂNCIA ATEMPORAL."

GRANT LARSON, DIRETOR DE DESIGN DE PROJETOS ESPECIAIS DA PORSCHE

No interior, os bancos dianteiros e traseiros, o volante esportivo GT e os detalhes no console central são revestidos em couro Blusogno. A pasta de documentos e o porta-chaves também são feitos do mesmo material. No 911, a alavanca de câmbio é revestida com couro Blusogno nas laterais. Frisos vermelhos nos compartimentos de armazenamento e no porta-malas garantem o contraste.

Os modelos da edição especial estão disponíveis em número limitado, exclusivamente para o mercado italiano.

COLABORAR PARA INOVAR: O PODER DOS ECOSSISTEMAS

Inovação aberta transforma empresas, fortalece conexões estratégicas e cria soluções coletivas para desafios complexos da sociedade atual

Vivemos um momento de transformações rápidas impulsionadas por tecnologia, mudanças de mercado e novas demandas sociais. Os desafios são complexos e interdependentes, exigindo colaboração, conexão e inteligência coletiva.

Nesse contexto, a inovação aberta, conceito difundido por Henry Chesbrough, torna-se estratégica. Em vez de depender apenas de estruturas internas de P&D, as empresas devem se abrir para ideias, tecnologias e talentos que estão fora das suas fronteiras, conectando-se com diferentes atores que podem acelerar a geração de valor.

Álvaro Machado é diretor na HSM e COO na Learning Village

O ecossistema é peça-chave nesse processo. Criar estruturas que estimulem a conexão entre players complementares, abrindo oportunidades e gerando novos negócios, é a base desse movimento.

Um caminho é reinventar conexões já existentes e transformar relações [illegible] em parcerias de ganho mútuo, [illegible] oportunidades de negócios entre parceiros. Assim, a empresa se posiciona como centro de um ecossistema, fortalecendo sua marca, cultura e competitividade.

A outra via é se integrar a ecossistemas já existentes, unindo-se a empresas de diferentes setores, startups e outros players de inovação. O papel principal do orquestrador desse ecossistema é criar um ambiente de confiança que estimule as conexões e trocas e promova uma mudança cultural nas pessoas. Cada participante contribui com competências e recursos, cocriando soluções (muitas vezes não óbvias) que nenhuma organização conseguiria desenvolver sozinha.

Segundo Ron Adner, autor de *The Wide Lens* (*A Lente Ampla*, sem tradução para o português), "o sucesso de uma inovação não depende apenas da sua execução, mas também do ecossistema ao seu redor". Inovar, portanto, é alinhar atores, capacidades e incentivos para que uma ideia prospere.

Mais que gerar novos negócios, a atuação em ecossistemas promove mudança cultural e posicionamento diferenciado. No futuro, a liderança pertencerá a quem compreender que inovação é uma construção coletiva moldada por redes vivas que aprendem e evoluem juntas.

hsm CONTE COM A HSM E A SINGULARITY NA SUA JORNADA DE APRENDIZAGEM.

executive program — 24 a 28 de outubro — Presencial, SP — ACESSE O QRCODE

Liderança de propósito — 21 a 23 de setembro — Presencial, SP — ACESSE O QRCODE

Mulheres Inspiradoras — 03 de outubro — Presencial, SP — ACESSE O QRCODE

Gestão de Pessoas by hsm — 10 e 11 de outubro — Presencial, SP — ACESSE O QRCODE

AI bootcamp — 29 e 30 de outubro — Presencial, SP — ACESSE O QRCODE

LEARNING VILLAGE — Descubra nossos programas customizados para levar a inovação à sua empresa! — ACESSE O QRCODE

DETALHES EXCLUSIVOS

INSPIRADA POR BELEZAS NATURAIS DA AMAZÔNIA E DO RIO DE JANEIRO JAGUAR LAND ROVER LANÇA PROGRAMA DE CUSTOMIZAÇÃO QUE LEVA SEU SUV MAIS LUXUOSO AOS R$ 2,7 MILHÕES

POR RODRIGO MORA

Programas de customização de fábrica são o próximo passo das marcas de luxo para conquistar clientes que não se satisfazem mais com as opções de prateleira. A Bentley que o diga: três em cada quatro de seus carros saem da fábrica de Crewe direto para a Mulliner, sua divisão de personalização. A moda agora por lá é enfeitar o interior dos Continental GT, Flying Spur e Bentayga com madeira de poros abertos e fibra de carbono tingida.

Na Rolls-Royce, os últimos devaneios foram levar renda de alta-costura para a cabine do Phantom – que nesse caso carrega o sobrenome Dentelle – e banhar o icônico Spirit of Ecstasy de ouro rosa. Um cliente do Oriente Médio o encomendou de presente para o pai.

Ao que tudo indica, trata-se de um movimento mais profícuo entre as inglesas, para a que a Jaguar Land Rover também esta nessa – inclusive no Brasil. Em agosto, a marca apresentou em São Paulo dois exemplares cujas inspirações vieram de símbolos da nossa natureza: o encontro dos rios Negro e Solimões na região amazônica, e o Arpoador, no Rio de Janeiro.

No Range Rover SV Encontro das Águas, de R$ 2,7 milhões, a cor Golden Bronze da carroceria é exclusiva, desenvolvida especificamente para esse exemplar. Trata-se de uma pintura ultrametálica com base dourada e partículas metálicas cintilantes que, sob luz direta, criam um efeito holográfico. "O teto, em tom contrastante Bespoke Blue, é inspirado no azul profundo do Rio Negro", descreve a marca, que enaltece o logotipo "Range Rover", feito com detalhes em ouro maciço e "artesanalmente trabalhado pela quinta geração de uma tradicional família de joalheiros de Birmingham, no Reino Unido, elevando o artesanato britânico presente no modelo ao seu estado mais puro e refinado".

continua na página 58

REVOLUÇÃO SILENCIOSA

Como as mulheres estão redefinindo a logística internacional

A presença feminina avança e redefine padrões de excelência na logística global. Mais do que um movimento de diversidade, é uma transformação profunda que une competência técnica, sensibilidade e visão estratégica para entregar serviços de alto padrão em escala mundial.

O transporte internacional de bens exige muito mais do que eficiência operacional. Trata-se de compreender culturas distintas, antecipar necessidades antes mesmo de serem expressas e gerenciar riscos com precisão milimétrica. Mudar um ar ou transferir um executivo de país é cuidar de memórias, expectativas e prazos críticos. Nesse contexto, atributos como empatia, atenção aos detalhes e habilidade de comunicação se tornam diferenciais.

A One Moving, com presença no Brasil, em Portugal e no Chile, é um exemplo dessa revolução silenciosa. Desde a sua fundação, construiu uma reputação sólida, atendendo executivos, diplomatas e famílias que exigem o mais alto nível de serviço.

A presença feminina está no cerne dessa trajetória, da linha de frente operacional às decisões estratégicas, garantindo processos meticulosos, soluções criativas e relações de confiança com clientes em todos os continentes.

Ana [illegible] Cristiane [illegible] Baista [illegible] de [illegible] One Moving que [illegible] com [illegible] que [illegible] sensibilidade

Nosso trabalho vai muito além de transportar bens. Envolve compreender as emoções por trás de cada mudança e perceber necessidades que, muitas vezes, o cliente nem chegou a expressar. É isso que transforma toda a experiência e nos permite criar relações de confiança e duradouras", diz Cristiane Baista, diretora da One Moving.

Essa abordagem humanizada se traduz em serviços que combinam tecnologia e cuidado. Desde embalagens sob medida para obras de arte e transporte especializado de pets até sistemas de rastreamento em tempo real e planejamentos logísticos adaptados à realidade de cada cliente, tudo é pensado para reduzir riscos, cumprir prazos com rigor e criar experiências memoráveis.

Casos reais comprovam o impacto dessa visão. Seja em ajustes de última hora para atender famílias com crianças pequenas, soluções específicas para mudanças com alto valor cultural ou intervenções preventivas para evitar atrasos internacionais, a atuação feminina mostra sua força.

No universo da logística internacional, excelência é o ponto de partida. O verdadeiro diferencial está em superar expectativas de forma consistente, resolvendo problemas antes que eles surjam e garantindo que cada etapa da jornada seja conduzida com precisão e humanidade.

Cada vez mais, essa mudança de paradigma está sendo conduzida por mãos femininas, que, de forma silenciosa, vêm redesenhando um dos segmentos mais estratégicos e exigentes da economia global.

No interior, os controles do câmbio, ajustes do apoio de braço e sistema de ar-condicionado da segunda fileira são em cerâmica preta. Há madeira natural de nogueira marrom no console central e no painel, enquanto os bancos apresentam costuras aplicadas à mão, "em padrões que evocam o movimento das águas dos rios"

ONE-OF-ONE

De acordo com a Jaguar Land Rover, o serviço de customização começa com uma reunião – presencialmente, no estúdio de design no Reino Unido, ou remotamente, por videochamada – entre o cliente e a equipe SV Bespoke, que capta desejos pessoais, referências e estilo de vida para traduzi-los em acabamentos, texturas e cores externas.

São sete etapas, que começam com o desenvolvimento da cor externa, conduzido por especialistas em pigmentos para criar fórmulas e acabamentos exclusivos. Depois, seguem-se os temas especiais, a seleção de materiais nobres e outras customizações.

"Esses projetos nasceram da crença de que o verdadeiro luxo não é genérico nem convencional, ele é inspirado por uma base cultural vasta e profunda. Baseamos essas duas edições únicas nessa filosofia, buscando elementos que celebram a cultura brasileira por meio da exuberância do nosso ambiente natural, representado pelo Arpoador e pelo encontro das águas entre os rios Negro e Solimões, e pela sensação única de vivenciar esses lugares", explica Henrique Rebello, gerente da marca Range Rover no Brasil. Tal como o Range Rover SV Encontro das Águas, o Range Rover SV Arpoador é uma peça única, que buscar no pôr do sol carioca as razões para sua etiqueta de R$ 2,5 milhões.

A carroceria pintada em azul brilhante revela "nuances cintilantes e complexas inspiradas no azul do oceano que contorna a Pedra do Arpoador e no verde vibrante da vegetação nas encostas", detalha a Jaguar Land Rover, que explica que "as cores evocam as águas rasas, a vegetação e a areia branca que cercam o Arpoador". Os bancos são em couro semianilina nos tons Sequoia Green e Perlino Off White. "O SV Bespoke é mais do que um processo de configuração, é uma jornada excepcional em que o cliente participa ativamente do design de um veículo que será único e específico, atendendo aos seus maiores desejos e ambições", conclui Rebello.

A TRANSFORMAÇÃO SILENCIOSA DA LOGÍSTICA MUNDIAL

Com soluções baseadas em inteligência artificial e atuação em operações críticas como portos, rodovias e fronteiras, a Priime Tech avança na liderança global

Fundada em 2006, em Brusque (SC), a Priime Tech consolidou sua trajetória com soluções voltadas à integração de sistemas logísticos em ambientes de alta complexidade.

No setor portuário, foi precursora no uso da tecnologia e preenche a lacuna de um player capaz de oferecer soluções capazes de integrar dados operacionais com segurança e agilidade. A empresa desenvolveu uma plataforma modular com capacidade de integração entre diferentes modais logísticos e se destacou ao conectar dados operacionais com segurança, rastreabilidade e eficiência em tempo real.

Ao longo dos anos, a multinacional ampliou seu portfólio para incluir soluções baseadas em inteligência artificial, redes neurais, machine learning, automação e computer vision.

Os produtos abrangem desde gates automatizados para controle de acesso até sistemas de triagem inteligente, inspeção de cargas sensíveis e monitoramento em ambientes com alta exigência normativa.

"Desenvolvemos uma solução que o mercado precisava, entregamos com excelência e percebemos que aquilo era só o começo", diz Petersen Poia, CEO e fundador da empresa.

A entrada em grandes operações nacionais e internacionais, incluindo a maior companhia global de logística marítima, acelerou a expansão da empresa. Seu modelo turnkey, que inclui desde projeto civil e elétrico até automação e software, garante entregas completas com compromisso de escopo, prazo e qualidade.

Petersen Poia, CEO e fundador da Priime Tech

Divulgação

A gente não foge de projeto grande. Mesmo que pareça desafiador, vamos entender, adaptar e fazer. É isso que nos torna diferentes", resume Poia.

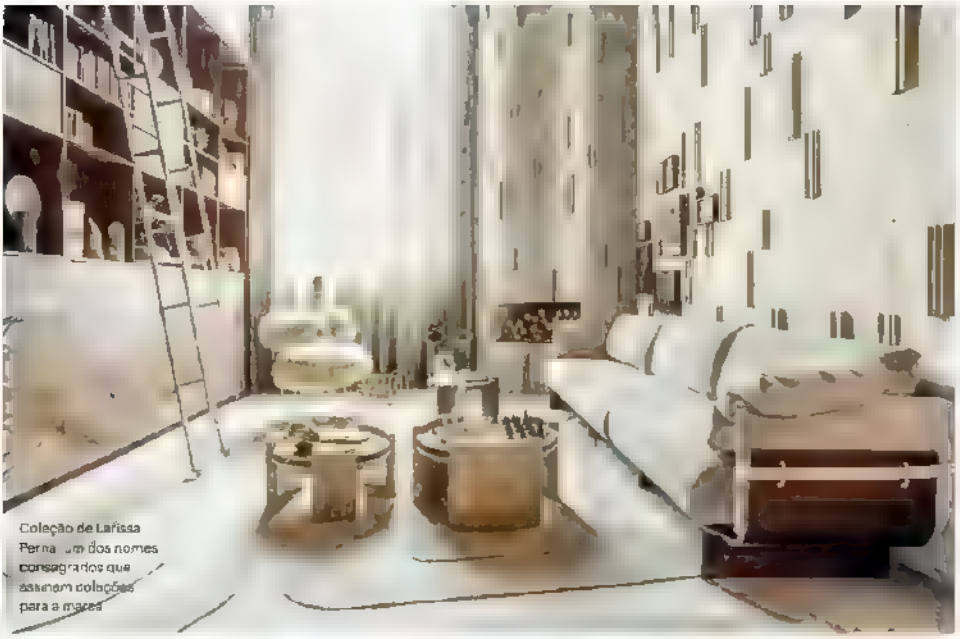
A liderança da empresa é compartilhada entre Poia, que segue à frente da visão técnica e estratégica da operação, e a Tarpon Investment Group, que se integrou à estrutura da Priime para apoiar a fase de expansão e fortalecimento do modelo de negócios.

Com certificação ISO 9001, premiações da Associação Brasileira de Engenharia Sanitária e Ambiental (Abes) e participação em projetos com impacto direto sobre o fluxo logístico mundial, a Priime Tech atua em ambientes com alto volume de circulação e exigência regulatória contínua. Para sustentar seu avanço, mantém uma equipe multidisciplinar e um núcleo próprio de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (P&D).

O plano estratégico da Priime projeta presença em quatro continentes até 2030. "O que importa é mostrar que é possível fazer tecnologia de classe mundial aqui no Brasil, com método, consistência e responsabilidade", finaliza o CEO.

MÓVEIS BRASILEIROS GANHAM DESTAQUE GLOBAL

Breton acelera expansão nacional e conquistas ESG com foco em regiões impulsionadas pelo mercado imobiliário de alto padrão



Coleção de Larissa Pernambuco, um dos nomes consagrados que assinam coleções para a marca

Próxima de completar 60 anos de história, a Breton, marca referência na criação de móveis com design original e brasileiro, vive um dos momentos mais otimistas desde sua fundação. Nos últimos cinco anos, a empresa tem consolidado um ritmo acelerado de crescimento, ampliando sua presença no Brasil e fora dele com consistência estratégica e valorização do design autoral.

Presente em todas as regiões do Brasil, a marca conta com 21 unidades. Apenas em 2025, foram inauguradas lojas em Uberaba e Boa Vista. Para 2026, estão confirmadas inaugurações em Fortaleza, Recife e Sinop (MT). A meta, já traçada, é clara: chegar a 30 lojas até 2030.

"Nosso plano de expansão é baseado em escuta ativa, inteligência de mercado e comprometimento com a identidade da marca. Buscamos regiões com forte potencial de desenvolvimento, principalmente associadas ao mercado imobiliário e hoteleiro de luxo e com um público que valoriza produtos customizáveis, autorais e feitos com excelência", afirma André Ryklind, CEO da Breton e terceira geração da família à frente da empresa.

De acordo com o CEO, esse movimento vem sendo sustentado por pilares que vão além da distribuição geográfica: "Temos investido em frentes complementares que ampliam a percepção da marca, desde colaborações com grandes nomes do design nacional até um trabalho contínuo de comunicação com influenciadores e vozes relevantes da cultura contemporânea.

Em paralelo à expansão física, uma nova plataforma digital da marca (bretonico) será lançada em três idiomas, com expectativa de quadruplicar a audiência e unir todo material de produtos, pedidos e jornada do cliente em um mesmo lugar.

No criativo, a marca aprofunda seu diferencial: o design autoral e peças customizáveis, desenvolvidas 100% no Brasil por um ecossistema criativo diverso. Nomes consagrados assinam coleções para a marca, como a arquiteta Fernanda Marques e os estilistas Reinaldo Lourenço, Gloria Coelho e Lilly Sarti, além de talentos da arquitetura e design contemporâneo como Carlos e Caio Carvalho, Luísa Moysés, Karol Suguikawa, Larissa Perna e Victor Vasconcelos. Soma-se a isso o investimento em parcerias com personalidades, como Taís Araújo, Lázaro Ramos, Gabriela Prioli, Silvia Braz, Mica Rocha e Luciana Tranchesi, formadores de opinião que contribuem para a comunicação com um público-alvo e representam o lifestyle característico da marca.

Chaves linha da arquitetura Fernanda Marques [illegible] Taís Araújo e Lázaro Ramos [illegible] na marca.

CRESCIMENTO RESPONSÁVEL

O avanço da Breton também é sustentado por uma diretriz que atravessa toda a operação: a sustentabilidade como princípio. Desde 2016, o programa EcoBreton norteia ações em toda a cadeia, da escolha de fornecedores ao descarte responsável, passando por eficiência produtiva, treinamento de colaboradores, uso consciente de recursos, regeneração ambiental e cultura ESG para as equipes.

"Nós entendemos que não existe crescimento relevante sem responsabilidade. O EcoBreton é a forma como escolhemos conduzir nosso negócio, com ética, consistência e compromisso com as próximas gerações", afirma Rivkind.

Entre as iniciativas, desde 2020, a cada pedido na empresa, uma árvore é plantada na Mata Atlântica em parceria com a Fundação SOS Mata Atlântica. Ao todo, já foram mais de 36 mil mudas nativas inseridas no bioma.

Além disso, a Breton se tornou, pelo terceiro ano consecutivo, a única empresa do setor moveleiro global a conquistar o reconhecimento como carbono negativo. Um atestado de que a marca retira da atmosfera mais carbono do que emite. O inventário de carbono e a validação das emissões são feitos pela consultoria especializada The Planet, de acordo com o GHG Protocol e a norma ISO 14064-1, que medem com precisão o impacto real de cada etapa da operação.

Esse cuidado também se apresenta no espaço onde tudo é materializado: inaugurado em 2018, o parque fabril da Breton em Diadema (SP), com cerca de 15 mil metros quadrados, foi concebido para reunir produção, logística e operações administrativas em um só lugar. O projeto foi criado para aliar tecnologia e trabalho artesanal com foco em processos mais eficientes e menor impacto ambiental.

É nesse ambiente que nascem os móveis da marca, fruto de um processo criativo que valoriza a identidade brasileira e a inovação. E é também ali que a Breton reafirma, todos os dias, que crescer pode ser um movimento alinhado à responsabilidade e ao legado.

BLINDAGEM BRASILEIRA BUSCA NOVO RECORDE

LIDER MUNDIAL, MERCADO NACIONAL DE CARROS COM PROTEÇÃO BALÍSTICA CRESCE DESDE 2021 E JÁ ACUMULA 425 MIL VEÍCULOS

POR RODRIGO MORA

O mercado brasileiro de blindagem acumula quatro recordes consecutivos. Em 2021, foram pouco mais de 20 mil carros blindados. No ano seguinte, houve um salto: 25 916 unidades. Em 2023, foram blindados 29 296 e em 2024, um novo crescimento de 17,5%, totalizando 34 402 novos veículos com proteção balística.

O mais recente estudo da Associação Brasileira de Blindagem (Abrablin) indica que um quinto recorde vem aí: no primeiro semestre de 2025, foram blindados 22.425 veículos, 11,5% a mais que no mesmo período de 2024. Estima-se que a frota blindada do país esteja perto de 425 mil veículos. "Esse aumento constante tem alguns fatores, o avanço tecnológico, que permitiu que a indústria brasileira, referência mundial, inovasse com produtos e materiais que tornassem a proteção mais acessível, certificações que deram mais segurança ao consumidor e a própria cultura de segurança", diz Marcelo Silva, presidente da Abrablin. No período, o estado de São Paulo respondeu por 18 898 veículos blindados, seguido por Rio de Janeiro (1 767), Ceará (641) e Pernambuco (519).

"Apesar de a maioria dos carros terem recebido a blindagem de nível III-A, que resiste a tiros das mais potentes armas curtas, como Magnum .44 e submetralhadoras, especificamente no Rio de Janeiro observamos um importante aumento na procura por blindagem de nível maior, o nível III, que tem um controle maior do Exército Brasileiro, responsável por regulamentar o setor", diz Silva. Segundo a Abrablin, nos primeiros seis meses do ano, foram blindados 25 carros com esse nível de proteção, a maioria destinada ao estado fluminense.

PREÇOS DE REVENDA

Baseado em mais de 2 mil anúncios de exemplares fabricados entre 2022 e 2025 e localizados em São Paulo, um estudo da consultoria Volix revela que a procedência da blindagem influencia no valor de revenda. Um exemplo vem do Jeep Compass T270 Longitude 2022. Blindado pela Carbon, foi anunciado por R$ 190 mil, com 27 300 quilômetros rodados. Em comparação, há três anúncios do mesmo modelo e ano, blindados por empresas concorrentes, cujos preços variam entre R$ 159,9 mil e R$ 178,9 mil, com quilometragens similares. No segmento de luxo, outro exemplo é de um BMW 320i 2024. Veículos blindados pela Carbon foram anunciados por R$ 398.890 e R$ 404 950, enquanto os dois anúncios de veículos blindados por empresas concorrentes registraram valores entre R$ 368 mil e R$ 365 mil.

Toyota Corolla, BYD Song, GWM Haval H6 e Jeep Compass são os mais blindados. No segmento premium, a Carbon afirma ser a que mais blinda modelos da BMW. Localizada em Barueri (SP), a Carbon lidera o segmento com cerca de 500 veículos blindados mensalmente. É certificada pelas montadoras BYD, General Motors, GWM, Jaguar Land Rover e, recentemente, GAC e Omoda Jaecoo. Em 2016, foi a primeira a blindar um Tesla Model S. Também é a única a receber a homologação da Volvo globalmente — ou seja, todo veículo blindado da marca sueca vendido no mundo que pretenda manter a garantia de fábrica passa pelo Brasil.

PRESERVANDO RIQUEZA EM MERCADOS VOLÁTEIS

Balfour Capital Group alia estratégia, diversificação e proteção de patrimônio para investidores brasileiros

Na última década, o Brasil deixou para trás o rótulo de mercado emergente e consolidou-se como uma força econômica global. Do pré-sal, que hoje produz centenas de milhares de barris por dia, aos novos projetos de lítio, que atraem capital japonês e norte-americano, o país se tornou um destino estratégico para investimentos de longo prazo. O agronegócio, com gigantes que lideram o comércio mundial de soja e café, reforça a presença do Brasil nas principais cadeias globais de produção.

Multinacionais como BP, TotalEnergies, Mubadala e Brookfield já comprometeram bilhões em projetos no país, refletindo confiança na capacidade brasileira de impulsionar, alimentar e digitalizar o mundo.

Esse fluxo de capital estrangeiro abre oportunidades, mas também traz desafios. A população brasileira de alta renda e alto patrimônio deve crescer 30% nos próximos cinco anos. No entanto, muitos investidores ainda mantêm seus portfólios concentrados em ativos domésticos, sujeitos a flutuações cambiais acima de 35% frente ao dólar, políticas fiscais variáveis e potenciais tarifas sobre exportações-chave. Nesse contexto, a diversificação internacional é essencial para preservar e multiplicar o patrimônio.

É nesse cenário que a Balfour Capital Group se destaca. Com mais de R$ 3 bilhões sob gestão, a empresa alia sofisticação na gestão de capital e rigor na análise de risco. Sob a liderança do CIO Steve Alain Lawrence, ao lado de Vikram Srivastava e Johan Boos, a Balfour oferece a investidores brasileiros acesso exclusivo a oportunidades globais cuidadosamente selecionadas, ao mesmo tempo em que protege e fortalece seus investimentos atuais.

No Brasil, a equipe formada por Victor Felix, Ana Cristina Haguet e Celo Imperato une profundo conhecimento do mercado local à força da rede internacional da Balfour. Entre os destaques estão o Programa de Negociação Discricionária e o Fundo Solaris (fundo algorítmico que combina renda, crescimento em cripto e ETFs). Além da gestão de investimentos, a Balfour oferece planejamento sucessório, proteção cambial e soluções personalizadas para family offices, ajudando seus clientes a enfrentar volatilidade, regulamentações internacionais e desafios globais através de uma abordagem integrada que garante que o patrimônio seja cultivado e protegido para as próximas gerações.

Em setembro, em um evento exclusivo em São Paulo, Steve Alain Lawrence e sua equipe abordarão vários temas, a exemplo de como as tarifas americanas e a volatilidade global estão redesenhando os mercados e como portfólios globalmente diversificados podem mitigar riscos e posicionar investidores para resultados sustentáveis de longo prazo.

REPOSICIONAMENTO DOS MILIONÁRIOS BRASILEIROS

Famílias empresariais buscam proteção patrimonial, mobilidade internacional e acesso a mercados estratégicos

O universo dos ultramicos brasileiros vive um momento de reconfiguração estratégica. As famílias de alto patrimônio estão cada vez mais em busca de oportunidades de investimento no exterior.

Entre os destinos preferidos, dois despontam como protagonistas: os Estados Unidos, por meio do programa de visto EB-5, e Dubai, nos Emirados Árabes Unidos.

Essa migração de capital não representa uma estratégia sofisticada de proteção patrimonial, acesso a mercados globais e garantia de mobilidade internacional para as próximas gerações.

Nos Estados Unidos, o programa EB-5 tornou-se a principal entrada para famílias brasileiras de alto patrimônio. Criado pelo USCIS, o Serviço de Cidadania e Imigração americano, o mecanismo exige investimentos que variam de US$ 800 mil a US$ 1,05 milhão, vinculados à criação ou preservação de 10 empregos em tempo integral.

"Para um brasileiro de alto patrimônio, o EB-5 vai muito além de um simples visto. É uma estratégia para garantir acesso ao mercado mais sólido do mundo, proteger e diversificar ativos, oferecer educação de ponta aos filhos e viver com qualidade, segurança e liberdade", explica Leonardo Leão, CEO da Leão Group Global.

A corrida dos ultramicos brasileiros ao EB-5 em 2025 reflete a combinação de quatro fatores. A instabilidade doméstica tem levado famílias a buscar maior segurança jurídica e econômica no exterior, enquanto o acesso a universidades de elite, como Harvard, MIT e Stanford, é visto como investimento direto no capital humano das próximas gerações.

Emirados Árabes impulsionando o sucesso de líderes globais

O programa também abre portas para a expansão de negócios em setores robustos da economia americana, como real estate, tecnologia e saúde. Além disso, o modelo de Regional Centers garante eficiência operacional ao reduzir a necessidade de gestão direta, permitindo que os investidores mantenham o foco em decisões de maior relevância estratégica.

Se os Estados Unidos representam estabilidade e acesso a um mercado consolidado, Dubai desponta como complemento de peso para a diversificação patrimonial. O emirado reúne vantagens tributárias raras, infraestrutura de classe mundial e posição geográfica estratégica, conectando Europa, Ásia e África em um único hub.

O mercado mobiliário é um espetáculo à parte. No primeiro trimestre de 2025, foram registradas 431 transações acima de US$ 10 milhões, movimentando quase US$ 5 bilhões e superando capitais tradicionais como Londres e Nova York.

Há 15 anos trabalhamos com migração e mobilidade global e estamos totalmente alinhados com o potencial que os Emirados têm a oferecer", destaca Leonardo Leão. "Nossa experiência com os Estados Unidos e Europa nos proporciona uma visão clara do que os Emirados serão nos próximos anos. O governo está estruturado e preparado para crescer. O projeto Marsa Al Arab, por exemplo, com investimento estimado em US$ 17 bilhão, é um exemplo claro de como a cidade continua a expandir seus horizontes", completa.

Leonardo Leão, [illegible] Leão Group Global

Entre as vantagens competitivas de Dubai estão a ausência de impostos sobre renda pessoal e corporativa, a possibilidade de 100% de propriedade estrangeira em zonas livres, um processo acelerado para obtenção de residência e a reputação como hub financeiro e logístico internacional. Para famílias de alto patrimônio, a equação é clara: eficiência tributária, proteção patrimonial e qualidade de vida em um ambiente de segurança incomparável.

Na prática, a estratégia de muitos brasileiros combina os dois mundos: o EB-5 garante acesso ao mercado americano, educação de elite e estabilidade jurídica, enquanto Dubai funciona como ponto de equilíbrio para diversificação tributária e posicionamento geográfico. Trata-se de um portfólio global otimizado, em que cada destino cumpre um papel específico dentro do mosaico patrimonial.

Esse movimento não é fruto de modismos ou de apostas oportunistas. Ele revela uma mentalidade de longo prazo, típica de famílias empresariais que pensam em legado e sucessão. Em um mundo interconectado, em que volatilidade e riscos geopolíticos são constantes, a capacidade de mobilizar capital e residência tornou-se uma vantagem competitiva definitiva.

O futuro, nesse cenário, pertence a quem entende que a proteção de patrimônio e o acesso a mercados estratégicos não podem esperar. Os ultrarricos brasileiros já estão em movimento. E, ao que tudo indica, eles não pretendem desacelerar.

BRASIL ESTREIA NA MONTEREY CAR WEEK – E VOLTA COM DOIS PRÊMIOS

ISOTTA FRASCHINI DO MUSEU CARDE É ELEITO CARRO MAIS LUXUOSO DO PEBBLE BEACH CONCOURS D'ELEGANCE ENQUANTO FERRARI F50 É HOMENAGEADA NO THE QUAIL

POR RODRIGO MORA

Quando a Organização das Nações Unidas para a Educação, Ciência e Cultura (UNESCO) reconheceu o veículo antigo como patrimônio cultural da humanidade, em 2016, a relevância do que se convencionou chamar no Brasil de antigomobilismo subiu de patamar. Inaugurado em 28 de novembro de 2024, o Carde foi o marco mais importante nessa trajetória.

Menos de um ano depois, o museu de Campos do Jordão (SP) fez o que nenhum colecionador ou instituição havia feito: despachou três exemplares do seu acervo – que hoje ultrapassa 500 carros – para a Monterey Car Week, o mais importante evento automotivo das Américas, realizada este ano entre os dias 8 e 17 de agosto.

Acabou voltando da Califórnia com dois troféus. O primeiro veio com a Ferrari F50, nada menos do que o segundo de três protótipos construídos antes da produção em série de 349 unidades. Após um desafiador processo de restauração, foi premiada no The Quail, A Motorsports Gathering, talvez o único banquete automotivo a oferecer clássicos

Isotta Fraschini Tipo 8A SS [illegible] 1928 [illegible] [illegible] F50 homenageada [illegible]

(continua na página [illegible])

ECOSSISTEMA FITNESS CONQUISTA FAMÍLIAS

Com 59 unidades ativas e 180 comercializadas, Allp Fit aposta em inovação, benefícios exclusivos e expansão nacional até 2027

A Allp Fit vive um momento de expansão marcante no mercado fitness nacional. Mais do que uma rede de academias, a marca se consolida, em apenas dois anos de fundação, como um ecossistema completo de saúde e bem-estar, que conecta unidades físicas à plataforma online Allp Fit Home, ao programa Viva+ e à linha exclusiva Allp Supplements.

Criada em junho de 2023 em Ipatinga (MG), a Allp Fit combina estrutura premium e preços acessíveis, com parcerias nas áreas de nutrição, medicina, odontologia, educação e seguros. Hoje já são 180 unidades comercializadas e 59 em operação em 10 estados, que somam R$ 875 milhões em investimentos. A meta é alcançar 430 academias até 2027, gerar mais de 12 mil empregos e faturar próximo de R$ 1 bilhão em 2026.

Inspirada na experiência do CEO Anderson Franco, a Allp Fit nasceu com DNA solidário e se tornou reconhecida como a academia da família brasileira, impactando positivamente as comunidades aonde chega. O modelo de negócios entrega faturamento médio acima de R$ 500 mil mensais, lucratividade próxima de 50%, ROI de 3% a 6% e a menor taxa de royalties do setor — sem cláusula de recompra, garantindo transparência e segurança ao franqueado.

59 unidades em operação em 10 estados somam R$ 875 milhões em investimentos. Meta é alcançar 430 academias até 2027

Com equipamentos importados, scanner 3D, bioimpedância sem contato físico, espaço kids, salas VIP de coworking, café, spa, sauna, spinning, aulas coletivas e suplementação inclusa, a Allp Fit oferece uma experiência completa. Os alunos ainda têm benefícios como telemedicina, seguro de vida, auxílio remédio, seguro-desemprego e cursos profissionalizantes.

Outro grande diferencial é a conexão com o Cartão de TODOS, ecossistema de inclusão social com 32 milhões de clientes e mais de 2 milhões de consultas anuais. Essa parceria reforça a missão de levar saúde, inovação e acessibilidade para milhões de brasileiros.

"A Allp Fit nasceu para democratizar o melhor do fitness e se consolidar como o maior ecossistema de impacto social do País. Aqui, o TOPO É PARA TODOS", destaca Anderson Franco, que traz consigo toda a sua experiência no mundo fitness de cerca de 25 anos no mercado de benefício de saúde popular do Brasil. "Vemos uma grande parcela da população que busca qualidade de vida sem pagar valores exorbitantes", diz o CEO.

A rede de academias Allp Fit será patrocinadora oficial da Fitness Brasil Expo 2025 — o maior evento fitness da América Latina. Anderson Franco fará a palestra de abertura e apresentará o case de sucesso da marca.

DA ITÁLIA PARA O BRASIL

A Isotta Fraschini foi fundada em 1900, em Milão, na Itália, por Cesare Isotta e pelos irmãos Vincenzo, Antonio e Oreste Fraschini. Equipado com um motor de oito cilindros em linha de 7,4 litros e 110 cv, o Tipo 8A foi apresentado em 1924. O 8A SS (Super Sports) era sua versão esportiva. O exemplar do Carde pertenceu ao aviador brasileiro João Ribeiro de Barros, que em 1927 comandou a primeira travessia aérea sem escalas do Atlântico Sul. Seu hidroavião, o Savoia-Marchetti S.55 "Cabu", era equipado com dois motores Isotta Fraschini W18.

pré-guerra em abundância, marcas ultraexclusivas (Gordon Murray Automotive e Koenigsegg, por exemplo) e lançamentos – foi lá que a Lamborghini escolheu revelar suas últimas novidades, Temerario e Fenomeno.

O Pebble Beach Concours d'Elegance encerra a semana como o apogeu da Monterey Car Week. Criado em 1950, premia os clássicos mais exclusivos, fiéis ao estado original e historicamente relevantes com o título Best of Show, que nesta edição ficou com um Hispano-Suiza H6C Nieuport-Astra Torpedo 1924.

Entre os 229 inscritos – 174 dos EUA e 55 vindos de 22 países –, o Isotta Fraschini Tipo 8A SS Guida Interna Sport 1928 do Carde saiu com o prêmio "Lap of the Luxury". Estabelecido em 2025, consagra o carro mais luxuoso do evento.

"Esses reconhecimentos transmitem à elite do antigomobilismo mundial que nossa cultura automotiva comporta modelos desse calibre de sofisticação, raridade e valor", declara Luiz Goshima, idealizador e diretor do Carde. Outro modelo do Carde que conheceu de perto o Pebble Beach Concours d'Elegance foi um DuPont Model E Touring 1927. ●

Luiz Goshima, idealizador e diretor-executivo do Carde ao lado de um Matis Aquasi

F50 BATE RECORDE EM LEILÃO

Quando apresentou a estreante F50 no Salão de Genebra, em 6 de março de 1995, Luca Di Montezemolo anunciou que seriam produzidas até 1997 apenas 349 unidades do novo superesportivo, uma a menos do que o mercado demandava, garantiu o então presidente da Ferrari. Apenas 55 foram destinadas ao mercado estadunidense, e só duas pintadas na cor Giallo Modena. Pois uma dessas acabou de quebrar o recorde de valor ao ser arrematada por US$ 9.245.000 – cerca de R$ 50 milhões, no leilão da RM Sotheby's durante a Monterey Car Week. O valor mais alto pago por uma F50 foram os US$ 5.532.500 investidos no exemplar numero 154, vendido em março em um leilão também da RM Sotheby's, em Miami (EUA). Além da exclusividade, a F50 agora mais cara do mundo ostenta no currículo ter pertencido à coleção de Ralph Lauren. Dono de uma fortuna estimada em US$ 12 bilhões, o estilista de 85 anos é também um dos colecionadores mais prestigiados do mundo, dono de joias como Alfa Romeo BC 2900 Mille Miglia, Bugatti Type 57SC Atlantic Coupe e Porsche RSK. Lauren teve a F50 desde sua saída da fábrica de Maranello, em 1995, até 2003, quando o odômetro marcava apenas 5.280 quilômetros rodados. De acordo com a RM Sotheby's, o casa que comprou a Ferrari em Sterling, na Virgínia (EUA), rodou mais cerca de 2.100 quilômetros antes de vendê-la. Quando pensou na F50, a Ferrari almejou um Fórmula 1 de rua. A ausência de direção hidráulica, freios ABS ou qualquer outro tipo de assistência para simular a experiência de dirigir um carro da máxima categoria do automobilismo confirma a ambição purista da marca italiana.

BRILHO QUE ATRAVESSA FRONTEIRAS

Como Elaine Palma transformou sua história em marca de joias de sucesso

De origem humilde, filha de uma empregada doméstica que cultivava orquídeas, Elaine Palma cresceu em um ambiente de recursos limitados e perdeu o pai ainda jovem. A trajetória, marcada por desafios, tornou-se o alicerce de uma carreira no setor joalheiro. Hoje, milhares de revendedoras no Brasil e no exterior se inspiram em sua história e replicam o modelo de negócios que desenvolveu.

Ainda na juventude, conquistou uma bolsa de estudos nos Estados Unidos. A experiência lhe deu fluência em inglês e contato direto com o universo do alto luxo, distante da realidade em que cresceu. Passou por multinacionais nas quais construiu visão estratégica e conhecimento do mercado global.

Após interromper a carreira para dedicar-se à maternidade, começou a vender acessórios para amigas. O movimento revelou uma lacuna no setor: faltava atendimento personalizado e design autoral. Com esse diagnóstico, estruturou sua proposta de valor, pautada na ideia de tratar cada cliente como única e oferecer não apenas produtos, mas experiências.

Em pouco mais de uma década, Elaine consolidou-se como empresária da joalheria. Suas criações ganharam espaço em editoriais de veículos como *Vogue* e *Harper's Bazaar*, enquanto sua *maison* de atendimento exclusivo para o atacado, em São Paulo, tornou-se ponto de encontro para lojistas e mulheres que buscam atendimento próximo e diferenciado. O padrão de relacionamento foi replicado por sua rede de revendedoras, que seguem a mesma abordagem para conquistar clientela própria.

Nos últimos anos, a marca deu um passo importante: a adoção de *moissanites* e diamantes de laboratório certificados por institutos internacionais como GRA e IGI. Além disso, criou seu próprio selo de qualidade, medida inédita no segmento. A decisão posicionou a empresa na interseção entre luxo e sustentabilidade, tendência crescente entre consumidores que buscam produtos de alto valor agregado com menor impacto ambiental.

Com a marca "Elaine Palma – Joias com Alma", a empresária fortaleceu a identidade de design autoral e propósito social, associando cada peça à ideia de autenticidade. A tríade qualidade, sustentabilidade e criação própria consolidou sua posição em um mercado competitivo e lhe deu reconhecimento internacional.

Elaine prepara agora a ampliação de sua atuação global. A expansão é vista como uma forma de projetar a brasilidade de suas joias para novos públicos. Como resume a própria empresária, sua proposta une propósito e estética para gerar valor, quando ambos caminham juntos, afirma, o brilho atravessa fronteiras.

Para conhecer mais sobre a grife, visite www.elainepalma.com e siga pelo Instagram (@elaine_palma).

Elaine herdou da mãe a paixão por orquídeas e a transformou em sua marca registrada. A flor, presente em sua logomarca, deu origem a peças de sucesso [illegible] brinco Orquídea

DO INTERIOR PAULISTA AO PROTAGONISMO NACIONAL

Empresário do interior causa disrupção no segmento farmacêutico e quadruplica faturamento em seis anos

Com sede em Araçatuba (SP), a Drogamax Hiperfarmácia desafia a lógica de que apenas grandes centros urbanos concentram os protagonistas do varejo farmacêutico brasileiro.

Em 10 anos de trajetória, a rede saiu do status regional para se posicionar como referência nacional em inovação, gestão e experiência de compra. Sob a liderança do CEO Eder Yassin e da estratégia Capital Bloomport, a empresa quadruplicou seu faturamento em seis anos e encerrou 2024 com R$ 220 milhões em receita e a meta de alcançar R$ 320 milhões em 2025.

Fundada em 2014, a Drogamax mantém operações também em São José do Rio Preto, onde está instalada a maior farmácia da América Latina. Com cerca de 3,2 mil metros quadrados de área total, sendo mais de 2 mil deles dedicados ao público, a unidade se tornou símbolo da proposta inovadora da marca: unir tecnologia, experiência de compra e atendimento humanizado.

Quarenta anos depois da fundação da primeira farmácia da família, Eder Yassin assumiu a gestão da empresa após uma estruturada e criteriosa sucessão familiar. Yassin deu continuidade ao empreendedorismo do pai e criou a segunda unidade, com o nome Drogamax.

DO REGIONAL AO NACIONAL

"Eu queria transformar a minha empresa. Sempre tive uma visão ampla do meu negócio e sonhava com algo muito maior, com representatividade e relevância no cenário nacional. Foi então que decidi buscar alguém que pudesse me ajudar a concretizar esse sonho", relembra Eder Yassin.

Eder Yassin, CEO da Drogamax

A mentora Carla Bittencourt ingressou na Drogamax em 2017 com o desafio de revitalizar o ambiente organizacional. Desde então, implantou o Projeto Nova Era e a Metodologia PPG (Pessoas, Processos e Gestão), que transformaram a experiência de clientes e colaboradores.

O resultado foi uma expansão consistente de três para seis unidades, com duas lojas reconhecidas como líderes nacionais em faturamento por metro quadrado.

A aposta em diferenciais tecnológicos e de serviços elevou o padrão de atendimento. Entre os marcos, estão a certificação ISO 9001 inédita no setor farmacêutico paulista, a implantação do primeiro robô atendente do Brasil importado da China para a unidade de Rio Preto, e até a criação de um pet shop integrado.

O Projeto Nova Era também resgatou a dimensão humana do relacionamento com clientes. Consultores especializados, maquiadoras e caixas treinados para chamar os clientes pelo nome fazem parte de uma estratégia de fidelização baseada em experiência emocional.

"O crescimento da Drogamax Hiperfarmácia mostra como um empresário do interior pode não só participar, mas disputar espaço de destaque no cenário farmacêutico nacional. Ele é visionário e tem tomada de decisão rápida, o que contribuiu para que tudo seja implantado com agilidade", diz Carla sobre Yassin, de 53 anos, que começou a trabalhar muito jovem na farmácia do pai, Adel Yassin, atuando inicialmente como entregador e office boy.

A Drogamax se transformou em um case do poder de empresas regionais, que, com visão estratégica, alcançam protagonismo nacional. A rede não apenas conquistou mercado, mas também provou que há espaço para inovação fora dos grandes centros.

Hoje, a marca é líder absoluta no noroeste paulista e detém 64% do mercado de Araçatuba com apenas 5 lojas. Os planos são de expansão para mais 2 lojas em São José do Rio Preto, totalizando 3 lojas na cidade, e de consolidação de presença nacional nos próximos anos.

Para Yassin, o futuro está em manter o equilíbrio entre tecnologia e humanização. Essa visão acompanha a expansão de um setor em franca ascensão. Em 2024, o varejo farmacêutico brasileiro movimentou R$ 168,4 bilhões, crescimento de 11% sobre o ano anterior, segundo dados do IQVIA. No total, o segmento

Unidade de São [illegible] da América Latina com cerca de 3.200 metros quadrados de área total

faturou R$ 220,9 bilhões, alta de 12,7%. A região Sudeste concentra mais de 35 mil farmácias – parte das quase 94 mil em operação no país. Nesse cenário competitivo, a Drogamax tornou-se referência em interiorização com impacto econômico direto: geração de mais de 500 empregos qualificados, novas oportunidades de carreira e incremento da arrecadação de impostos locais.

A trajetória da Drogamax é mais do que uma história de crescimento expressivo, é a prova de que visão estratégica, coragem para inovar e investimento consistente em pessoas podem transformar empresas regionais em referências nacionais.

Do interior paulista para o Brasil, a rede demonstra que, quando propósito e gestão caminham juntos, o potencial de impacto ultrapassa fronteiras e redefine padrões em todo um setor.

ROBERTO RODRIGUES

Coordenador da Fundação Getulio Vargas (FGV)

Nuvens cinzentas

O horizonte de renda para os produtores rurais na safra 2025/26, que está para ser plantada em poucas semanas, não é dos mais animadores.

Os custos de produção aumentaram, especialmente no caso dos fertilizantes. E talvez ainda subam um pouco. Muita gente deixou para comprar mais adiante na esperança de queda de preços. Com isso, as misturadoras não importaram as quantidades normais. Agora pode haver concentração de demanda, que tende a aumentar o custo dos fretes, além de algum atraso na entrega, prejudicando a melhor época de semeadura.

As taxas de juros estão proibitivas e, embora o Plano Safra traga programas com juros abaixo da Selic, um esforço do Mapa, o crédito fora das exigibilidades pode ultrapassar 20% ao ano, o que inibe qualquer resultado positivo.

Temas velhos, como falta de armazenagem, continuam atrapalhando a comercialização dos grãos, exigindo a "queima" da safra a preços mais baixos. E o pior é a falta de seguro rural, que sequer foi anunciado no plano.

As inimagináveis tarifas aplicadas na importação de produtos agrícolas pelo governo norte-americano terão impactos que todo mundo já discutiu à exaustão. É provável, que sobrem alimentos não exportados no mercado interno, de modo que a oferta deverá aumentar, derrubando preços. Péssimo para os produtores, bom para os consumidores e ótimo para o governo na sua luta para reduzir a inflação. No curto prazo. Descapitalizados, os agricultores acabarão reduzindo o padrão tecnológico à frente, com consequente redução de colheita. Ruim para os produtores, para os consumidores (porque haverá inflação de alimentos) e para o governo pela mesma razão.

Solução será buscar novos mercados e, tanto quanto possível, firmar acordos comerciais com grandes países consumidores. Mas isso toma tempo. Bem verdade que o Ministério da Agricultura, por meio de sua Secretaria de Relações Internacionais, tem conseguido formalizar centenas de acordos em nichos de mercado, o que é muito bom. No entanto, precisamos de acordos abrangentes e definitivos, que garantam escoamento das produções no longo prazo. Resolver o gargalo imediato não é trivial, e a busca de acordos de longo prazo passa a ser um "seguro" para o futuro.

Nesse sentido, a imposição americana de tarifas altas mundo afora pode "ajudar" o Brasil. O acordo Mercosul, União Europeia pode ser implementado, mas temos que buscar outros, em especial na Ásia: China, Índia, Indonésia, Tailândia, Coreia e Malásia são mercados importantíssimos que precisam ser ancorados por acordos amplos. Aumentar o comércio com o Japão é objetivo óbvio. E o Oriente Médio deve ser buscado com insistência e perseverança.

Isso deve ser prioridade para o governo todo, principalmente para o Itamaraty, que tem competência para tal.

O fato é que o "céu agrícola" está coberto com nuvens cinzentas – que não são de chuva criadeira. São de tormenta. Fazer o Sol brilhar de novo exige grande esforço público e privado, ambos de braços dados, e não de costas um para o outro.

"FAZER O SOL BRILHAR DE NOVO EXIGE GRANDE ESFORÇO PÚBLICO E PRIVADO, AMBOS DE BRAÇOS DADOS, E NÃO DE COSTAS UM PARA O OUTRO."

CAFÉ COMO FERRAMENTA DE CONEXÃO

Gran Coffee transforma a pausa no trabalho em ativo estratégico para a saúde social das empresas

No dia a dia profissional, a pausa para o café é muito mais do que um hábito. Trata-se de um momento de encontro, escuta e troca. Nas maiores empresas do país, quem está por trás desse ritual é a Gran Coffee, líder nacional em soluções de café fora do lar.

Mais do que abastecer ambientes corporativos com qualidade, a Gran Coffee transforma cada xícara em uma oportunidade de conexão genuína entre as pessoas e um ambiente de trabalho mais colaborativo.

A marca se posiciona como protagonista de um novo movimento, o da saúde social nas empresas. A proposta é transformar o ato de tomar café em um ponto de contato relevante entre pessoas, fortalecendo o senso de pertencimento e a cultura organizacional.

A Gran Coffee acredita que o café é só o começo. Por trás de cada máquina instalada, de cada canto de convivência projetado, há o propósito de favorecer o surgimento de relações humanas autênticas.

"Conectar pessoas sempre foi nossa missão. Ao proporcionar momentos de pausa com qualidade e significado, ajudamos empresas a cultivarem um ambiente mais colaborativo, acolhedor e humano", afirma Gustavo Gama, sócio-diretor da Gran Coffee.

A empresa oferece um portfólio completo de soluções, desde máquinas automáticas e equipamentos de alta performance até curadoria de marcas consagradas, como o tradicional Café do Centro, com mais de um século de história e o Astro Café, voltado ao público premium. O serviço inclui ainda suporte técnico especializado e atendimento personalizado, com foco em eficiência e experiência.

Gustavo e Guilherme Gama, sócios-diretores da Gran Coffee

Mais do que abastecer cafeterias corporativas, a Gran Coffee participa ativamente da transformação dos espaços. Em um grande cliente, por exemplo, a criação de espaços de pausa resultou em aumento de 20% nas interações entre equipes, gerando impacto direto no clima organizacional e na colaboração interna.

Cada ponto de café operado pela empresa se torna na prática um "terceiro lugar", conceito desenvolvido pelo sociólogo Ray Oldenburg para designar espaços que não são nem casa nem trabalho, mas ambientes propícios para o fortalecimento de vínculos.

A Gran Coffee entende que, em tempos de reorganização do mundo do trabalho, pequenas ações podem gerar grandes mudanças. "O café é um gesto simples, mas poderoso. Ele nos convida a presença, à escuta e a troca. E é exatamente isso que o mundo do trabalho precisa resgatar", reforça Gama.

QUANDO O SUCESSO É A ÚNICA OPÇÃO

Fundador da KNN Idiomas enaltece a resiliência e afirma que seu propósito vai além do ensino de inglês

Reginaldo B. Santos é a prova viva de que nenhuma dificuldade é capaz de impedir alguém que carrega dentro de si a determinação de transformar sua história.

Nascido em Monte Belo, no interior de Minas Gerais, ele começou a trabalhar na roça aos 7 anos de idade. Com a família — incluindo seus 12 irmãos — deixou sua cidade natal em busca de oportunidades em Limeira, no interior paulista. A mudança, no entanto, trouxe novos desafios, fome, escassez e dificuldades que colocariam à prova a resiliência de qualquer um.

Para Reginaldo, no entanto, desistir nunca foi uma opção. Aos 12 anos saiu de casa para buscar seu próprio caminho. Começou vendendo doces em bares e, com muita disciplina, aos 19 já tinha acumulado uma boa quantia. Entusiasmado, decidiu investir em novos negócios, mas a falta de experiência o fez perder tudo. Aos 30 anos viu-se novamente no ponto de partida, recomeçando a vida como revendedor de doces. Tentou também o setor de serviços e depois o de informática. Mas o sucesso teimava em permanecer distante.

Foi ao seguir sua verdadeira paixão que Reginaldo encontrou o rumo: os idiomas. Fascinado pela possibilidade de aprender com outras culturas, viajou pelo mundo em busca de inspiração e inovação. Dessa jornada nasceu a KNN Idiomas, hoje uma das cinco maiores redes de franquias de idiomas da América Latina. Com uma metodologia prática, pensada especialmente para brasileiros, a KNN já alcançou números impressionantes.

Reginaldo Santos, fundador

670 unidades negociadas, mais de 473 escolas abertas e presença em mais de 550 cidades.

A partir da KNN, Reginaldo construiu um grupo empresarial com mais de 12 empresas atuando em diferentes setores, como educação, construção civil, comércio exterior e hotelaria. Hoje é reconhecido como um dos maiores empresários do sul do Brasil.

O menino que um dia conheceu a fome hoje colhe os frutos de sua perseverança: seu patrimônio inclui um jato executivo, um helicóptero e um barco de luxo, além de imóveis em diversas partes do país.

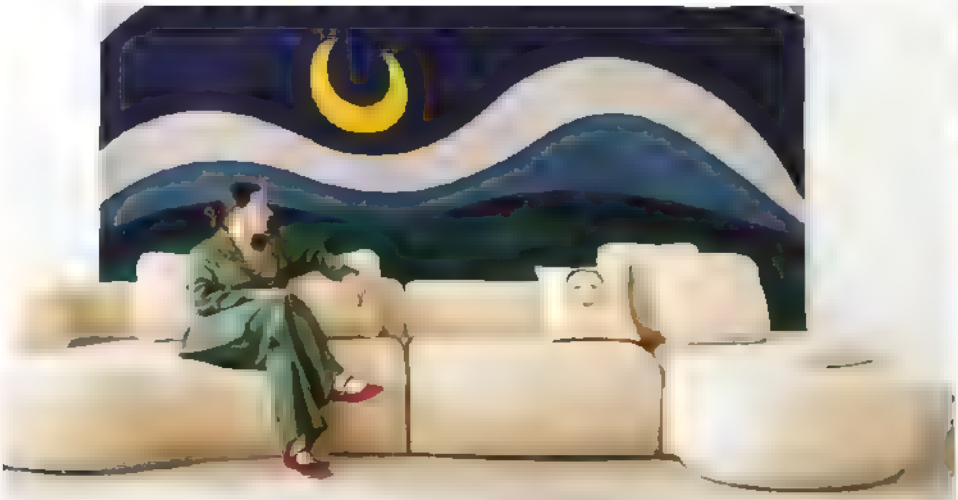
Mas, para ele, o verdadeiro sucesso não está nos bens conquistados, e sim no impacto gerado por sua trajetória. Reginaldo mantém seu propósito com a educação: dobrar o número de brasileiros fluentes em inglês nos próximos 10 anos. Para isso, só em 2025 está investindo R$ 127 milhões em bolsas de estudo, criando oportunidades para jovens e adultos aprenderem um segundo idioma e, com isso, abrirem portas para o mundo. Também dedica tempo a mentorias para quem deseja abrir seu primeiro negócio e para empresários que faturam até R$ 2 milhões, ajudando-os a acelerar suas empresas de forma exponencial.

Sua história foi registrada no livro *Quando o Sucesso É a Única Opção*, um relato inspirador de superação, disciplina e visão de futuro. Você pode acompanhar sua rotina pelas redes em @reginaldoknn. Ele afirma: "Empreender é mais do que construir empresas: é transformar vidas."

DESTAQUES NA REDE

POR MARIANNA ROSALLES

5 LINKS MAIS CLICADOS NO ÚLTIMO MÊS NA FORBES.COM.BR



Tarsila S/A: quem gere a marca de uma das maiores pintoras do Brasil?

Sobrinha-bisneta de Tarsila do Amaral, Paola Montenegro é a responsável

Como foi o trato do segundo homem mais rico do mundo com a Paramount

David, filho do bilionário Ellison, foi produtor de cinema na empresa por 15 anos

Como três amigos de infância criaram um império global de óculos

Izipizi nasceu há 15 anos, hoje está em 85 países e fatura US$ 60 milhões/ano

iOS 26: quais iPhones são compatíveis com o novo software da Apple?

Aparelhos que ficaram de fora da atualização: iPhone X, XS, XR e XS Max

Duas razões por trás da repentina febre do Labubu

Tem gente perplexa com a rapidez com que esses brinquedos conquistaram o mundo

Transformar o futuro é um compromisso que se constrói hoje

Juntos

existem **empresas parceiras** que contribuem para tornar tudo isso possível.

apoiar o Pequeno Príncipe via

contribui para a

no cuidado e na saúde

e adolescentes

"Nossa missão é reimaginar um futuro mais saudável para todos. Com grande orgulho, reforçamos nosso apoio ao Hospital Pequeno Príncipe, o maior hospital infantil do Brasil. Esta parceria reflete nosso compromisso em oferecer soluções que melhoram a vida e a saúde das pessoas, especialmente das crianças. Juntos, seguimos por um futuro mais brilhante e saudável para nossa comunidade "

Adriana Anido
Vice-Presidente de
Marketing da Colgate-Palmolive Brasil

COLGATE-PALMOLIVE

pequeno PRÍNCIPE

Bilhões e bilhões. A Lista Forbes Bilionários Brasileiros chega à sua 14ª edição em 2025 apoiada em uma certeza: a pujança das empresas brasileiras segue firme, apesar das incertezas locais e da turbulência econômica internacional. Companhias de vários setores e locais brilham neste ano e trouxeram novos nomes ao rol de bilionários.

Na indústria, a catarinense WEG, a paulista Suzano e a cearense M. Dias Branco. Nos serviços e no varejo, Rede D'Or e Magazine Luiza. Além de bancos como BTG Pactual e holdings como Itaúsa. Apenas a WEG contribuiu com 34 nomes para a lista deste ano. Ou seja, praticamente um em cada nove participantes é acionista – executivo ou herdeiro – de uma das maiores multinacionais brasileiras.

A maior parte das informações vem de fontes públicas: as cotações das ações negociadas em bolsa. Além de ser um ponto de encontro privilegiado entre empreendedores e investidores, o mercado de capitais é um reflexo preciso das expectativas dos agentes econômicos. E a alta das ações de diversos setores, que sustentou a volta de 40 nomes e a entrada de 28 novos participantes à lista, mostra o otimismo com o Brasil, apesar dos desafios que aparecem e insistem em reaparecer constantemente.

A chegada de novos nomes deve ser especialmente comemorada. Mostra a renovação dos negócios e a circulação de capital. Além disso, o fato de uma parcela expressiva dos integrantes ser o que os americanos chamam de "self made" – bilionários que construíram suas fortunas por esforço próprio – mostra que a economia brasileira ainda oferece oportunidades a quem se dispõe a explorá-las.

Somados, os recursos dos 300 bilionários desta lista chegam a R$ 2,01 trilhões, ou 17,1% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro. Considerando apenas os nomes que constaram da lista deste ano e da de 2024, o patrimônio geral cresceu 10% em média. Apesar das incertezas com as contas públicas brasileiras e com as mudanças no comércio global, houve crescimento real da riqueza do país, que aumentou acima da inflação.

Assim como na edição de 2024, a liderança entre os bilionários brasileiros segue com Eduardo Saverin. Um dos fundadores da Meta/Facebook ao lado de Mark Zuckerberg, Saverin tem um patrimônio estimado em R$ 227 bilhões. Nunca um brasileiro foi tão rico em toda a história da nossa economia. Essa cifra decorre do otimismo do mercado com os investimentos realizados pela empresa na inteligência artificial (IA).

Forbes

BILIONÁRIOS BRASILEIROS

INDÚSTRIA, BANCOS, AGRONEGÓCIO, ENERGIA. A PUJANÇA DESSES SETORES CONTRIBUI PARA QUE A LISTA FORBES DESTE ANO TIVESSE 300 NOMES

POR **CLÁUDIO GRADILONE** COLABOROU **RUI DANTAS** ILUSTRAÇÃO **PEDRO NASCIMENTO**
EDIÇÃO **JOSÉ VICENTE BERNARDO**

2025

EDUARDO LUIZ SAVERIN 1

R$ 227 BI

IDADE: 44 ANOS | NACIONALIDADE: BR

EMPRESA: FACEBOOK

Graças à continuidade da valorização das ações da Meta, controladora do Facebook, o patrimônio do brasileiro Eduardo Saverin avançou ainda mais. Nos 12 meses até junho de 2025, as ações subiram 33% em Wall Street e seguiram subindo nas semanas seguintes. Os investidores gostaram da aceleração dos investimentos em inteligência artificial (IA) da empresa fundada por Mark Zuckerberg. Saverin foi sócio da empresa desde o início e o primeiro servidor do Facebook foi instalado na garagem da casa dos pais de Saverin enquanto ambos estavam estudando em Harvard. Residente em Singapura desde 2012, Saverin possui a B Capital, empresa de investimentos focada em startups, e preserva um perfil muito discreto.

VICKY SARFATI SAFRA E FAMÍLIA 2

R$ 120,5 BI

78 | GRÉCIA/NAT. BRASILEIRA | BANCO SAFRA

Viúva do banqueiro Joseph Safra, que morreu em dezembro de 2020, Vicky Sarfati herdou cerca de metade da fortuna do empresário, que por muitos anos foi o banqueiro mais rico do mundo. Os demais herdeiros são os filhos Jacob, Esther, Alberto e David. No início de 2025, Jacob e David compraram a participação de Esther no banco. Alberto já havia se afastado do grupo em 2019 para fundar a gestora ASA. Vicky nasceu na Grécia pouco antes de sua família se mudar para o Brasil.

JORGE PAULO LEMANN 3

R$ 88 BI

85 | RJ | AB INBEV/3G CAPITAL

Jorge Paulo Lemann manteve o terceiro lugar entre os bilionários brasileiros que obteve na edição de 2023. Ele é acionista controlador do gigante cervejeira AB Inbev, além de deter participações em conglomerados internacionais como Restaurant Brands International (Burger King e Tim Hortons). No Brasil, seu império inclui a São Carlos Empreendimentos, que tem como sócios seus filhos e os herdeiros de seus sócios, Marcel Herrmann Telles e Carlos Alberto Sicupira. Em maio de 2025, após três anos sem fechar grandes negócios, a 3G Capital comprou a empresa americana de tênis Skechers por cerca de US$ 9,4 bilhões.

ANDRÉ SANTOS ESTEVES 4

R$ 57 BI

57 | RJ | BTG PACTUAL

O banco BTG Pactual teve lucro líquido ajustado recorde de R$ 13,4 bilhões nos 12 meses até junho de 2025, um avanço de 22% em relação aos 12 meses anteriores. A valorização de 40,5% das ações nesse período multiplicou a fortuna de Esteves, principal acionista individual da instituição financeira. Em 1989, quando ainda estudava ciência da computação e matemática na Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), ele foi contratado como analista de sistemas do Banco Pactual, que tinha o ex-ministro Paulo Guedes entre seus funcionários. Quatro anos depois, tornou-se sócio. Em 2005, aos 37 anos, entrou no rol dos bilionários, de onde nunca mais saiu.

FERNANDO ROBERTO MOREIRA SALLES 5

R$ 49,2 BI

78 | RJ | ITAÚ UNIBANCO/CBMM

Primogênito do banqueiro Walther Moreira Salles (1912-2001), Fernando é acionista do Itaú Unibanco por meio da Companhia E. Johnston de Participações. Entre as atividades da família está a mineradora Companhia Brasileira de Metalurgia e Mineração (CBMM), líder mundial na produção de nióbio. Em 2022, em um processo de reestruturação, Fernando comprou parte da participação dos irmãos Walther Júnior e João, mais voltados para atividades culturais, e ficou com 50% de participação. A EJ possui cerca de 33% das ações do Itaú.

CARLOS ALBERTO DA VEIGA SICUPIRA 6

R$ 39,1 BI

77 | RJ | AB INBEV/3G CAPITAL

Assim como os demais sócios da 3G Capital, Sicupira vem enfrentando um cenário desafiador para as atividades da companhia. A empresa foi afetada pela crise da Americanas no início de 2023. No entanto, a participação da empresa de investimentos na AB InBev vem sustentando o patrimônio dos sócios. Após vender sua participação na Kraft Heinz, a 3G Capital permaneceu sem fazer grandes negócios até o início de 2025, quando adquiriu a empresa de calçados Skechers.

PEDRO MOREIRA SALLES 7

R$ 38 BI

65 | RJ | ITAÚ UNIBANCO/CBMM

Terceiro filho do banqueiro Walther Moreira Salles, Pedro é copresidente do conselho de administração do Itaú Unibanco. Como os irmãos Fernando, Walther Júnior e João, Pedro é acionista do Itaú Unibanco por meio da Companhia E. Johnston de Participações. Entre as atividades da família está a mineradora Companhia Brasileira de Metalurgia e Mineração (CBMM), líder mundial na produção de nióbio. Em 2022, em um processo de reestruturação, Pedro comprou parte da participação dos irmãos e ficou com 44% de participação na EJ, sendo que seu filho ficou com 6%. A EJ possui cerca de 33% das ações do Itaú Unibanco.

MIGUEL GELLERT KRIGSNER 8

R$ 34,2 BI

75 | BOLÍVIA/NAT. BRASILEIRO | O BOTICÁRIO

Krigsner nasceu em La Paz, na Bolívia, filho de pais judeus fugitivos do nazismo. A família mudou-se para Curitiba quando ele tinha 11 anos. Graduou-se em farmácia e bioquímica pela UFPR em 1975 e em 1977 fundou uma farmácia de manipulação que daria origem ao império O Boticário. O empresário foi pioneiro nas franquias. Atualmente a rede controla as marcas Eudora, Quem Disse, Berenice?, Beauty Box, Vult e O.U.I, entre outras. Ao lado do cunhado e sócio Artur Grynbaum, investiu na Cia. Tradicional de Comércio, dona de algumas das redes de bares e restaurantes mais conhecidas de São Paulo, como Pirajá, Lanchonete da Cidade e Bráz Pizzaria. Em julho de 2025, o Boticário recebeu um crédito de R$ 1 bilhão do BNDES para financiar sua expansão.

LEGENDA

- Aumento do patrimônio
- Manutenção do patrimônio
- Redução provável
- Subiu de posição
- Manteve a posição
- Queda de patrimônio
- Novo na lista
- Retorno à lista
- Desceu de posição
- Redução de patrimônio

ALEX BEHRING 9

R$ 31 BI

58 | RJ | 3G CAPITAL

Alexandre Behring é uma figura conhecida no private equity. Formado em engenharia eletrônica, ele foi um dos fundadores da Modas DSI Tecnologias em 1989 e permaneceu na sociedade até 2003. Seu caminho cruzou o dos sócios da 3G durante um MBA em Harvard. Entre 1994 e 2004, foi parceiro da GP Investimentos, por meio da qual chegou ao comando da América Latina Logística (ALL), em 1998. Ele integra o conselhos de administração da Restaurant Brands International, dona das redes Burger King e Tim Hortons.

JORGE NEVAL MOLL FILHO 10

R$ 30,4 BI

70 | RJ | REDE D'OR

O cardiologista Moll fundou a Rede D'Or em 1977, hoje a maior grupo hospitalar do Brasil, com 69 hospitais próprios e 53 clínicas oncológicas. A empresa fez seu IPO na B3 em 2020, movimentando então R$ 1,9 bilhões. Moll segue como principal acionista da companhia e preside o conselho de administração. A esposa, Alice Junqueira Moll, e seus cinco filhos são acionistas. Em 2025, circularam especulações de uma associação entre a Rede D'Or e a rede de medicina diagnóstica Fleury.

MAX VAN HOEGAERDEN HERRMANN TELLES 11

R$ 29,3 BI

29 | SP | AB INBEV/3G CAPITAL

Estreante na lista, Max Van Hoegaerden Herrmann Telles é o filho mais novo do bilionário Marcel Herrmann Telles e vem assumindo a participação do pai na AB InBev, a maior cervejaria do mundo, proprietária da Ambev, além das demais participações. O discreto Max nasceu em São Paulo em novembro de 1995 e mora em Nova York. Ele já recebeu outras doações do pai, incluindo participação na São Carlos Empreendimentos.

ERMÍRIO PEREIRA DE MORAES 12

R$ 28,8 BI

75 | SP | VOTORANTIM

LUÍS ERMÍRIO DE MORAES 12

R$ 28,8 BI

87 | SP | VOTORANTIM

MARIA HELENA MORAES SCRIPILLITI 12

R$ 28,8 BI

0% | SP | VOTORANTIM

Caçula dos quatro filhos do pernambucano José Ermírio de Moraes (1900-1973), fundador da Votorantim, Ermírio Pereira de Moraes dividia a gestão com os irmãos Antônio e José e com o cunhado Clóvis Scripilliti (1925-2000), até que houve uma reestruturação em 2017. Ermírio manteve sua participação, mas não atua mais na empresa, que em 2021 abriu o capital da Companhia Brasileira de Alumínio. Depois da morte de Antônio Ermírio de Moraes (1928-2014), seus nove filhos assumiram a parte do empresário na Votorantim Participações. Maria Helena é viúva de Clóvis. O Votorantim é o quinto maior grupo industrial diversificado da América Latina, com operação em mais de 20 países.

JOÃO MOREIRA SALLES 15

R$ 25,5 BI

87 | RJ | ITAÚ UNIBANCO/CBMM

WALTHER MOREIRA SALLES JUNIOR 15

R$ 25,5 BI

69 | RJ | ITAÚ UNIBANCO/CBMM

Segundo e quarto filhos do embaixador Walther Salles, Walther Moreira Salles Junior e João Moreira Salles são grandes acionistas do Itaú Unibanco e controladores da Companhia Brasileira de Metalurgia e Mineração (CBMM), responsável por mais de 80% do nióbio de ferro produzido no mundo, além de diversos investimentos no exterior. A família mantém em São Paulo o renomado Instituto Moreira Salles, voltado à cultura. Walther Salles, também conhecido como Walthinho, foi o primeiro diretor brasileiro a receber um Oscar.

JOESLEY MENDONÇA BATISTA 17

R$ 25 BI

53 | GO | JBS

WESLEY MENDONÇA BATISTA 17

R$ 25 BI

55 | GO | JBS

A J&S, maior empresa mundial de proteína animal, teve novamente um desempenho muito bom nos pregões, subindo 40% em 12 meses até junho de 2025 após ter quase dobrado de preço no período anterior. A empresa conseguiu listar suas ações em Wall Street e passou a ser negociada na B3 por meio de Brazilian Depositary Receipts (BDR). Os bons resultados, apesar do cenário desafiador para o mercado global de carne bovina, deveram-se à diversificação das atividades do grupo, que tem operações com aves e suínos nos Estados Unidos, no Brasil e na Austrália. Filhos de José Batista Sobrinho, conhecido como Zé Mineiro, que iniciou as atividades a partir de um açougue em Goiás, os irmãos Joesley e Wesley são os acionistas controladores da companhia.

MAURIZIO BILLI 19

R$ 20,6 BI

68 | SP | EUROFARMA

Filho do fundador, o discreto Maurizio é presidente e controlador da Eurofarma, terceira maior farmacêutica do Brasil, de capital fechado. Desde 2009, a companhia tem se expandido pela América Latina, com a compra de unidades fabris. Já está presente em 20 países do continente. Detentora do maior centro de pesquisa instalado na América Latina, a Eurofarma conta com mais de 750 pesquisadores. Em março de 2025, a empresa anunciou a compra de 60% da empresa de cosméticos Dermage, por R$ 456 milhões.

ALEXANDRE GRENDENE BARTELLE 20

R$ 20,5 BI

75 | RS | GRENDENE/NOVA MILANO

Conhecido pelo setor calçadista com a gigante Grendene, que levou seu sobrenome e do irmão gêmeo Pedro, Alexandre acumula uma série de investimentos em outros setores, como o de móveis, siderurgia, hotelaria e comunicação. Por meio da Nova Milano Investimentos, também é controlador da Even Construtora e Incorporadora.

RICARDO CASTELLAR DE FARIA 21

R$ 19,8 BI

50 ANOS / NATURALIDADE: RJ
EMPRESA: GRANJA FARIA

Engenheiro-agrônomo pela UFRGS, o carioca Faria é fundador e presidente do conselho da Granja Faria. Insolo e RCF Capital e presidente da Associação Catarinense de Avicultura. A granja foi criada em 2006, sendo a maior produtora de ovos comerciais, ovos férteis e pintos de um dia no Brasil. Emprega 2,7 mil funcionários em 34 unidades produtoras, fornecendo cerca de 16 milhões de ovos por dia. Em 2024 Faria adquiriu a americana Hillandale Farms por US$ 1 bilhão e em 2025 comprou o Grupo HEVO, da Espanha.

ALCEU ELIAS FELDMANN 22

R$ 18,5 BI

75 / SC / FERTIPAR

Formado em agronomia, o discreto Feldmann costuma se definir como vendedor de fertilizantes. Ele é fundador e controlador da Fertipar, responsável por 15% do mercado nacional de fertilizantes. Feldmann iniciou as atividades da companhia em um armazém alugado na cidade de Paranaguá (PR) em 1980. Atualmente ele possui cerca de 85% do grupo, que engloba 14 empresas voltadas ao agronegócio. A companhia tem um vasto portfólio de clientes, como produtores de café suja, milho, citricultura e até agricultores que buscam o reflorestamento.

JOÃO ROBERTO MARINHO 22

R$ 18,5 BI

71 / RJ / REDE GLOBO

JOSÉ ROBERTO MARINHO 22

R$ 18,5 BI

80 / RJ / REDE GLOBO

Filhos de Roberto Marinho, os irmãos João Roberto, José Roberto e Roberto Irineu à frente, na posição 28) dividem o controle da Rede Globo, um dos maiores conglomerados de mídia do planeta. A empresa teve um desempenho muito melhor em 2024 na comparação com o exercício anterior. O faturamento de 2024 cresceu 8% ante 2023 para R$ 16,4 bilhões e o Ebitda avançou para R$ 1,55 bilhão, alta de 26%. O lucro líquido fechou o ano em R$ 1,99 bilhão, 138% acima de 2023.

JOSÉ JOÃO ABDALLA FILHO 22

R$ 18,5 BI

80 / SP / BANCO CLASSICO

Discreto e avesso a entrevistas e a fotógrafos, Juca (como é conhecido) é filho do empresário paulistano J.J. Abdalla e dono do Banco Clássico, por meio do qual investe em empresas que prestam serviços públicos, como Eletrobras e Cemig. Seu portfólio inclui ainda companhias como Petrobras, Eletrobras e Cemig.

MÁRIO ARAÚJO ALENCAR ARARIPE 26

R$ 18,1 BI

70 / CE / CASA DOS VENTOS

Engenheiro formado pelo Instituto Tecnológico da Aeronáutica (ITA), Araripe é um empreendedor em série e controlador da Casa dos Ventos, gigante brasileira de energias renováveis. A companhia teve 35% comprados pela Total em 2022. Por meio do seu fundo Sabus, o empresário também tem investimentos nos setores financeiro, industrial e imobiliário, com cerca de 150 mil hectares em propriedades rurais no Nordeste.

JAYME BRASIL GARFINKEL 27

R$ 17,6 BI

78 / SP / PORTO SEGURO

Garfinkel controla com a família a Porto (antes denominada Porto Seguro), uma das maiores seguradoras do país. Comprada em 1972, ele foi a grande responsável pelo crescimento da empresa – ocupou a presidência até 2011. O grupo tem hoje três verticais de negócios: Porto Seguros, Porto Saúde e Porto Seguro Bank.

ROBERTO IRINEU MARINHO 28

R$ 16,8 BI

77 / RJ / REDE GLOBO

Roberto Irineu Marinho, irmão de João Roberto e José Roberto, possui uma participação acionária levemente menor que a dos dois irmãos.

LIRIO ALBINO PARISOTTO 29

R$ 14,1 BI

78 / RS / VIDEOLAR/BOLSA DE VALORES

Filho de agricultores e nascido em Nova Bassano, na serra gaúcha, Parisotto é o primogênito de 11 irmãos. Fundador da Videolar, Innova, que produz resinas, Parisotto é um dos maiores investidores em ações do Brasil. Iniciou sua trajetória na bolsa em 1998 ao investir US$ 6 milhões em 12 ações que pagavam bons dividendos e reinvestir 100% dos ganhos. É um dos principais acionistas individuais da Itaúsa, holding controladora do Itaú Unibanco, e também investe em energia e no setor de consumo.

MARCEL HERRMANN TELLES 30

R$ 12,5 BI

75 / RJ / AB INBEV, 3G CAPITAL

Sócio de Lemann e de Sicupira na 3G Capital, Telles tem se envolvido cada vez menos no dia a dia das empresas e desde 2023 vem transferindo sua fortuna para seu filho caçula, Max, que estreou na lista de bilionários neste ano. A participação responde por 54% do patrimônio de Marcel. Em 2017, o bilionário já havia doado suas ações na Sab Carlos para seus filhos Max e Christian.

JULIO RAFAEL DE ARAGÃO BOZANO 31

R$ 11,4 BI

88 / RS / BOZANO INVESTIMENTOS

O gaúcho Bozano ficou conhecido como "barão do aço" na década de 1990 por sua participação intensa na privatização das siderúrgicas. No ano 2000 ele vendeu seu banco Bozano, Simonsen para o grupo espanhol Santander. Bozano voltou ao mercado financeiro em 2013, com a criação da Bozano Investimentos, atual Crescera Capital. A gestora está focada em private equity e em setores como educação, saúde e tecnologia aplicada. Avesso a holofotes, Bozano é proprietário de cavalos puro-sangue. Tem cerca de 300 animais de raça.

LUCIANO HANG 31

R$ 11,4 BI

62 | SC | HAVAN

Hang é dono da rede de lojas de departamentos Havan, com cerca de 198 lojas físicas espalhadas pelo país. Ele fundou a empresa em 1986 em Brusque (SC) ao lado do ex-sócio Vanderlei de Lima, aos 24 anos, e hoje controla praticamente toda a companhia. A Havan lucrou R$ 2,7 bilhões em 2024, um recorde e com avanço de 82% em relação ao R$ 1,4 bilhão de 2023.

ROBERTO BALLS SALLOUTI 33

R$ 11,1 BI

63 | SP | BTG PACTUAL

O empresário e filantropo Sallouti é um dos sócios da BTG Pactual Holding, controladora do banco BTG, onde começou como estagiário em 1992. Ele retornou à instituição em 1994, onde permanece até hoje. Foi nomeado Chief Operating Officer (COO) em 2008. Sete anos depois, em 2015, ascendeu à presidência. Além de CEO da companhia, ele é membro do conselho de administração. Em 2019, fundou o Inteli – Instituto de Tecnologia e Liderança, uma instituição de ensino privada sem fins lucrativos focada na formação de lideranças em tecnologia.

ILSON MATEUS RODRIGUES 34

R$ 10,9 BI

62 | MA | GRUPO MATEUS

O empresário maranhense começou a vida como garimpeiro e construiu um império no Nordeste com o Grupo Mateus, do qual é presidente e principal acionista. A rede fez sua estreia na bolsa de valores em outubro de 2020. Ele divide o controle da companhia com a ex-mulher Maria Barros Pinheiro, e os dois filhos, Ilson Júnior e Denilson.

ALFREDO EGYDIO ARRUDA VILLELA FILHO 35

R$ 10,3 BI

59 | SP | ITAÚSA

Ao lado da irmã Ana Lúcia, Alfredo é um dos maiores acionistas individuais do grupo Itaú Unibanco. Juntos, os dois bisnetos de Alfredo Egydio de Sousa Aranha (1894-1961), fundador do Banco Federal de Crédito, detêm cerca de 14% da Itaúsa, holding controladora do maior banco privado da América Latina. Avesso aos holofotes, Alfredo é formado em engenharia mecânica pelo Instituto Mauá de Tecnologia e pós-graduado em administração pela Fundação Getúlio Vargas.

EZRA MOISE SAFRA 36

R$ 9,9 BI

52 | SP | M. SAFRA

Ezra é o primogênito dos cinco filhos de Moise Safra (1934-2014), cofundador do Banco Safra ao lado dos irmãos Edmond (1932-1999) e Joseph (1938-2020). De perfil discreto e apelidado Azuri, Ezra lidera a M. Safra & Co., que gerencia os recursos da família e atua como veículo de investimentos. Os Safra são grandes investidores em imóveis nas principais cidades dos Estados Unidos e da Europa, possuindo diversos ativos emblemáticos.

ANA LÚCIA DE MATTOS BARRETTO VILLELA 37

R$ 9,8 BI

57 | SP | ITAÚSA

Ana Lúcia é a única mulher a participar do conselho de administração do Itaú Unibanco. Ela e seu irmão Alfredo foram criados pela tia Milu Villela após a morte dos pais em um acidente de avião, em 1982. Ela tinha oito anos de idade e o irmão tinha 3. Formado em pedagogia pela PUC-SP, onde foi aluna de Paulo Freire, ela preside o Instituto Alana, organização sem fins lucrativos financiada pelos dois irmãos em 1994 e que visa facilitar o crescimento de crianças que vivem em áreas de carência.

EDIR MACEDO 37

R$ 9,8 BI

80 | RJ | REDE RECORD

Criador da Igreja Universal do Reino de Deus, Edir Macedo é dono da Rede Record, segunda maior emissora do Brasil. Também é dono do canal W67CI, afiliado da rede internacional Telemundo e exibido em Atlanta (EUA).

GUILHERME DIAS FERNANDES BENCHIMOL 37

R$ 9,8 BI

48 | RJ | XP INVESTIMENTOS

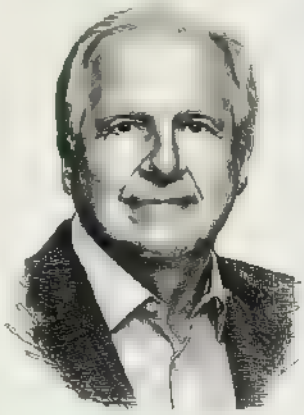
Em 2001, Guilherme Benchimol vendeu um fusca e, ao lado de outros três sócios, abriu uma empresa de educação financeira em Porto Alegre. Sem tempo de pensar em um nome, chamaram o iniciativa de XPTO, sigla que se refere a algo genérico. Sem duas letras e 23 anos depois, a XP Investimentos é a maior plataforma de investimentos e de assessoria do Brasil. Fez seu IPO em Nova York em 2019 e estava avaliada em R$ 56,3 bilhões em junho de 2025.

LUIZ FRIAS 37

R$ 9,8 BI

62 | SP | PAGBANK

O empresário Otávio Frias de Oliveira (1912-2007) ficou conhecido como proprietário do jornal *Folha de S. Paulo*, mas a patrimônio da família inclui outras atividades, como construção e pecuária. Essa diversidade se mantém nas gerações seguintes. O Grupo Folha é um dos principais conglomerados de mídia do país. Em 2007, a família comprou a BR Pay, primeira plataforma de pagamentos online do Brasil, e mudou seu nome para PagSeguro, atualmente PagBank. Em junho de 2025, a fintech era avaliada em US$ 2,8 bilhões (R$ 15,1 bilhões), tendo Luiz como seu principal acionista individual.



RUBENS MENIN TEIXEIRA DE SOUZA 37

R$ 9,8 BI

69 | MG | MRV/BANCO INTER

A maior parte do patrimônio de Rubens Menin vem de sua participação na construtora MRV Engenharia, cofundada por ele em 1979 em Belo Horizonte. A família também é sócia-fundadora do Banco Inter, que fez IPO em 2018. Rubens é um dos fundadores (e donos) da CNN Brasil. Desde 2023 ele é um dos maiores investidores no Atlético-MG, quando o clube se tornou uma Sociedade Anônima de Futebol (SAF).

ANNE WERNINGHAUS 42

R$ 9,1 BI

39 ANOS / NACIONALIDADE BR EMPRESA WEG

Anne é a filha primogênita do empresário Decther Werninghaus e neta de Geraldo Werninghaus, um dos três fundadores da WEG, e uma das maiores acionistas individuais da empresa. À exemplo da maioria dos outros herdeiros familiares da WEG Anne não atua na empresa, mas administra sua empresa de moda e estilo.

CANDIDO PINHEIRO KOREN DE LIMA 43

R$ 8,8 BI

79 / CE / HAPVIDA

Medico oncologista, Lima se desenvolveu como chefe e fundou uma clinica em Fortaleza em 1979. Ele denominou o negocio Clinica (depois Hospital) Antônio Prudente, em homenagem ao medico que fundou a Associação Paulista de Combate ao Câncer. As originais (HAP) deram origem à prestadora de serviços de saúde Hapvida, que abriu capital na B3 em 2018. Em 2021, a Hapvida anunciou uma fusão com a concorrente NutreDame Intermédica.

JOSÉ ROBERTO LAMACCHIA E LEILA PEREIRA 43

R$ 8,8 BI

59/60 / SP/RJ / CREFISA

Único caso da lista em que aparece um casal, Lamacchia e Pereira são donos da financeira Crefisa, empresa de crédito pessoal para negativados. O casal também investe em educação, sendo proprietário da Faculdade das Américas (FAM), fundada em 1998. O que os move, porém, é o que ocorre nas quatro linhas. Apaixonados por futebol, José e Leila são os maiores investidores nesse esporte no Brasil, em especial na Sociedade Esportiva Palmeiras, tradicional clube paulistano, atualmente presidido pela empresaria.

CRISTINA HELENA JUNQUEIRA 45

R$ 8,7 BI

47 / SP NUBANK

Cofundadora do Nubank, Cristina entrou para a lista depois do IPO da instituição financeira na Bolsa de Nova York, em dezembro de 2021. Com cerca de 2,9% das ações da instituição, é a primeira mulher a se tornar bilionária por conta de uma fintech no Brasil. Ela é também uma das poucas mulheres da lista brasileira a integrar o time de self-made, cujo patrimônio não é resultado de herança. O Nubank estava avaliado em US$ 65 bilhões em junho de 2025.

JOSÉ ERMÍRIO DE MORAES NETO 46

R$ 8,4 BI

72 / SP / VOTORANTIM

JOSÉ ROBERTO ERMÍRIO DE MORAES 46

R$ 8,4 BI

67 / SP / VOTORANTIM

NEIDE HELENA DE MORAES 46

R$ 8,4 BI

90 / SP / VOTORANTIM

Os três irmãos são netos do fundador do grupo Votorantim, José Ermírio de Moraes (1900-1973), e sobrinhos do consolidador da companhia, Antônio Ermírio (1928-2014). O trio herdou a participação do pai, Jose Ermírio de Moraes Filho (1926-2001), em partes iguais. Em sua gestão como presidente do braço industrial do grupo, Jose Roberto conduziu uma das maiores fusões brasileiras: Votorantim Celulose e Papel com a Aracruz, entre 2008 e 2009, criando a Fibria, avaliada em 2018 à Suzano.

RENATO MONTEIRO DOS SANTOS 49

R$ 8,2 BI

51 / SP / BTG PACTUAL

Santos é um dos socios da BTG Pactual Holding, controladora do banco BTG, com cerca de 65% das ativas. Vice-presidente e ao lado de Antônio Carlos Canto Porto Filho, ele iniciou a carreira no BTG como trader em 1997 e se tornou socio em 2007, sendo responsável pela tesouraria do banco na America Latina, além das áreas de renda fixa, câmbio e commodities. É graduado em administração pela FGV-SP e em economia pela Universidade de São Paulo (FEA-USP).

ARTUR NOEMIO GRYNBAUM 50

R$ 8,1 BI

56 / PR / DROGARIA

Sócio do Grupo O Boticario, fundado pelo cunhado Miguel Krigsner em 1977. Artur Grynbaum foi CEO da companhia por 18 anos, até 2021, e é vice-presidente do conselho de administração. Além da rede própria, o grupo compreende hoje as marcas de beleza Eudora, Quem Disse, Berenice? Beautybox, Truss e Vult, entre outras, além da plataforma Beleza na Web. Na área financeira, mantém a fintech de meios de pagamento Monz. Soma 4 mil pontos de venda em quase 1.800 cidades.

CARLOS EDUARDO SANCHEZ 50

R$ 8,1 BI

63 / SP / EMS GRUPO NC

Nascido em Santo André, na grande São Paulo, Sanchez transformou a farmácia do pai no maior laboratório de genéricos do país. Ele controla o Grupo NC, holding que compreende as farmacêuticas NC Farma (EMS, Germed, Novamed, entre outras) e NC PAR (Cintech e Bionovis), além da NC Invest, de investimentos, e a 32 Realty, de negócios imobiliários. O bilionário é dono ainda da NSC, empresa de comunicação em Santa Catarina afiliada da TV Globo.

MORRIS DAYAN 50

R$ 8,1 BI

56 / SP / DAYCOVAL

Morris tornou-se o maior acionista do Banco Daycoval em 2015, depois que Sasson Dayan, um dos fundadores e então principal acionista, repassou as cotas a outros integrantes da família. Ele estudou economia e filosofia na Universidade de Jerusalém e trabalhou no Republic National Bank of New York, fundado por Edmond Safra, entre 1991 e 1992. O banco é até hoje controlado pela família de origem libanesa Dayan, que o fundou nos anos 1950. No fim de 2024, o Daycoval comprou a seguradora do BMG. Morris é velejador oceânico há duas décadas.

FABIO ROBERTO CHIMENTI AURIEMO 53

R$ 8 BI

[illegible] / SP / JHSF

Fábio fundou o grupo JHSF em 1972, como uma pequena construtora. Hoje, além da incorporadora responsável por empreendimentos como Parque Cidade Jardim, Fazenda Boa Vista e Boa Vista Village, a JHSF atua em áreas de renda recorrente com shopping centers, aeroporto, hospitalidade, cinemas e negócios financeiros. O grupo segue acelerando sua expansão internacional e está ampliando as atividades focadas na geração de renda.

PEDRO GRENDENE BARTELLE 54

R$ 7,9 BI

75 / RS / GRENDENE/VULCABRAS

Irmão gêmeo e sócio de Alexandre Grendene, Pedro também é controlador da Vulcabras. Desde a fusão das duas companhias, em 2007, a empresa é a maior fabricante de artigos esportivos do país, dona de marcas como Mizuno e Olympikus, e distribuidora e produtora da global Under Armour no Brasil. A Vulcabras estuda a criação de lojas físicas. Pedro e a família também são grandes acionistas da Grendene.

RUBENS OMETTO SILVEIRA MELLO 55

R$ 7,6 BI

75 / SP / COSAN/RAIZEN/RUMO

O sobrenome Ometto se confunde com a história da cana-de-açúcar no Brasil. Rubens é engenheiro pela Escola Politécnica da USP, controlador e presidente do conselho de administração do Grupo Cosan e de duas empresas da holding, Raízen e Comgás. Foi o primeiro usineiro a abrir capital, tendo realizado o IPO da Cosan em 2005. Dois anos depois, tornou-se o primeiro bilionário do etanol do mundo. Em 2010, associou-se à holandesa Shell, criando a Raízen, maior produtora global de etanol, que fez IPO na B3 em 2021. Também é acionista da Rumo (maior ferrovia do Brasil) e possui um grande portfólio imobiliário.

MARCOS MOLINA DOS SANTOS 56

R$ 7,2 BI

55 / SP / MARFRIG

Marcos Molina dos Santos é o acionista controlador da Marfrig Global Foods, segunda maior empresa de carne bovina, em capacidade, do mundo, em processo de fusão com a BRF. Ele divide o controle da companhia com a esposa, Márcia Marçal dos Santos. Quando concluído, o negócio vai criar a MBRF, uma das maiores empresas integradas do mundo em proteínas e alimentos.

DAVID FEFFER 57

R$ 7,1 BI

63 / SP / GRUPO SUZANO

David é neto de Leon Feffer, fundador da Suzano. Seus pais, Max e Betty Feffer, colocaram o filho para trabalhar na empresa aos 18 anos. David assumiu a presidência em 2001. Estudou administração de empresas no Brasil e possui cursos de especialização nas universidades Harvard, Columbia e Stanford (EUA) e no IMD (Suíça).

VERA RECHULSKI SANTO DOMINGO 57

R$ 7,1 BI

78 / SP / AB INBEV

Vera Rechulski é viúva de Julio Mario Santo Domingo Jr. (1958-2009), filho do barão da cerveja colombiano Julio Mario Santo Domingo. A brasileira controla cerca de 11% da holding da família Santo Domingo, sediada em Luxemburgo, por meio da qual possui ações da AB InBev. Seus dois filhos, Tatiana Castreghi e Julio Mario Santo Domingo 3º, possuem participações de 5% cada. Tatiana é casada com o príncipe Andrea Casiraghi, filho da princesa Caroline de Mônaco. A família Santo Domingo também tem uma participação na vinícola francesa Château Pétrus.

JOSÉ AURIEMO NETO 59

R$ 6,8 BI

49 / SP / JHSF

Mais conhecido como Zeca, Jose Auriemo Neto é acionista e presidente do conselho do grupo JHSF e também controla a rede Fasano, adquirida em 2014. Em 2019 a companhia inaugurou o São Paulo Catarina Aeroporto Executivo, em São Roque, único aeroporto executivo privado do país. Controladora dos hotéis e restaurantes Fasano, a empresa inaugurou em 2021 um hotel e um restaurante da marca em Nova York, dando continuidade à internacionalização iniciada em Punta del Este, no Uruguai, e que vem prosseguindo com empreendimentos em Miami, Londres, Cascais e na Sardenha.

DORA VOIGT DE ASSIS 60

R$ 6,6 BI

27 / SC / WEG

LÍVIA VOIGT 60

R$ 6,6 BI

29 / SC / WEG

Bilionárias mais jovens da lista, Dora – assim como a irmã Lívia – herdaram parte das ações da WEG de sua mãe, Vals Voigt. Dora e Lívia são netas de Werner Ricardo Voigt, um dos fundadores da gigante catarinense de motores.

LUCIA BORGES MAGGI 60

R$ 6,8 BI S ▲

82 ANOS | NATURALIDADE: RS

EMPRESA: AMAGGI

Lucia Maggi, seus filhos Blairo e Marli e os genros Itamar e Hugo controlam a gigante agrícola AMaggi, criada por ela e André Antonio Maggi (1927-2001) como Sementes Maggi em 1977. Com sede em Cuiabá, hoje a companhia tem negócios de navegação e energia e fazendas de grãos.

NICOLAU CARVALHO ESTEVES 60

R$ 6,6 BI S ▲

73 | MG | AFYA EDUCACIONAL

O médico Nicolau Esteves e sua família são controladores da Afya Educacional, maior grupo de faculdades de medicina do país. A companhia tem suas ações negociadas na Nasdaq (EUA) desde 2019. Desde então, já realizou 21 fusões e aquisições. O grupo tem cerca de 30 unidades em 13 estados, somando 35 mil alunos de graduação.

DANIEL FEFFER 64

R$ 6,5 BI S ▼

65 | SP | GRUPO SUZANO

Irmão de David, Daniel é vice-presidente do conselho de administração da Suzano. Ele possui 3,5% das ações da companhia, assim como seu irmão Ruben, que optou por se dedicar à música.

EDUARDO VOIGT SCHWARTZ 64

R$ 6,5 BI S ▲

35 | SC | WEG

Eduardo e a irmã Mariana receberam parte da participação no capital da WEG de sua mãe, a acionista Miriam Schwartz Voigt.

JORGE FEFFER 64

R$ 6,5 BI S ▼

65 | SP | GRUPO SUZANO

Jorge Feffer é neto do imigrante ucraniano Leon Feffer (1902-1999), que fundou, em 1924, a fábrica de papel que hoje é conhecida como Suzano. Jorge é primo de David, Daniel e Ruben, e não se envolve com a empresa. Ele tem experiência no setor editorial e de educação ambiental. Em 2021, ele iniciou o processo de transição patrimonial, doando ações para os filhos Mikhael Henriques Feffer e Izabela Henriques Feffer.

JOSÉ ISAAC PERES 64

R$ 6,5 BI S ▼

55 | RJ | MULTIPLAN

Peres é controlador da Multiplan, que ele fundou em 1974. De capital aberto desde 2007, o grupo administra dezenas de centros comerciais no país, como o Morumbi Shopping, em São Paulo, e o Village Mall e o Barra Shopping, no Rio. Além dos centros de compras, a Multiplan tem seu braço de investimentos imobiliários.

LIU MING CHUNG 64

R$ 6,5 BI S ▲

62 | TAIWAN, NATURALIZADO | NINE DRAGONS PAPER

Nascido em Taiwan, Liu naturalizou-se brasileiro após morar no país entre as décadas de 1970 e 1980 e graduar-se em odontologia na Universidade de Santo Amaro. Ao lado da esposa, Cheung Yan, criou a Nine Dragons Paper, maior fabricante de embalagens da China. O casal mora em Hong Kong, onde a gigante está listada na bolsa. Sua capacidade de produção é de 18 milhões de toneladas por ano e emprega 20 mil trabalhadores, com unidades em nove cidades da China.

MARIANA VOIGT SCHWARTZ GOMES 64

R$ 6,5 BI S ▲

39 | SC | WEG

Mariana e seu irmão, o também bilionário Eduardo Voigt Schwartz, receberam parte da participação no capital da WEG de sua mãe, a acionista Miriam Voigt Schwartz.

RUBEN FEFFER 64

R$ 6,5 BI S ▼

55 | SP | GRUPO SUZANO

Irmão de David e Daniel, Ruben é neto do imigrante ucraniano Leon Feffer (1902-1999), que fundou, em 1924, a fábrica de papel que hoje é conhecida como Suzano. Filho do Max Feffer (1926-2001), Bluhu, como é conhecido, é administrador de empresas e trabalhou na Suzano até a década de 1990, quando passou a se dedicar à música. Hoje tem um trabalho reconhecido como compositor de trilhas sonoras para filmes e comerciais.

IRIS PÁSSARO ABRAVANEL E FAMÍLIA 71

R$ 6,4 BI ○

77 | SP | SBT

Estreante na lista e viúva do empresário Senor Abravanel (1930-2024), conhecido como Silvio Santos, Iris e suas seis filhas são herdeiras do patrimônio do apresentador, que inclui atividades no varejo, hotelaria e cosméticos, além do Sistema Brasileiro de Televisão (SBT).

MÁRCIA PASCOAL MARÇAL DOS SANTOS 72

R$ 6,3 BI S ▲

52 | SP | MARFRIG

Esposa e sócia do empresário Marcos Molina, Márcia divide com ele as ações da MMS, holding controladora da Marfrig. Ela também detém uma participação direta na empresa. Com o aumento do valor de mercado da Marfrig a partir de 2020, Márcia ingressou em separado no clube dos bilionários, do qual antes fazia parte junto com Molina, de onde nunca saiu.

BLAIRO BORGES MAGGI 73

R$ 6,2 BI S ▼

69 | PR | AMAGGI

ITAMAR LOCKS 73

R$ 6,2 BI S ▼

70 | SC | AMAGGI

Filho de Lucia Maggi, Blairo já foi governador do Mato Grosso duas vezes (2003-2010), senador (2011-2019) e ministro da Agricultura no governo Temer, mas hoje diz estar afastado da política. Itamar Locks é genro de Lucia.

NOVOS NOMES DA LISTA

HERDEIROS DO APRESENTADOR SILVIO SANTOS E DO INVESTIDOR MARCEL HERRMANN TELLES ESTREARAM NA RELAÇÃO DE 2025

O bom momento das bolsas ampliou a lista de bilionários na edição de 2025. O número cresceu para 300, ante os 240 de 2024. Em termos absolutos, há 68 nomes novos: 28 estrearam na lista e 40 pessoas que haviam ficado de fora em 2024 e retornaram neste ano. Além desses, 169 tiveram ganho de patrimônio em relação a 2024.

Em termos absolutos, a maior redução foi a do bilionário Marcel Herrmann Telles, um dos sócios da 3G Capital e controlador da Ambev. Seu patrimônio recuou quase 80%, o que fez ele passar da quarta posição em 2024 para a de número 30.

O motivo não foi uma catástrofe com seus investimentos, mas sucessão patrimonial. Marcel transferiu uma parte substanciosa de seu patrimônio para o filho caçula. Aos 29 anos, Max Van Hoegaerden Herrmann Telles estreia na lista dos bilionários na 11ª posição, com patrimônio estimado pela Forbes USA em US$ 5,4 bilhões, ou R$ 29,3 bilhões. Max e seu irmão mais velho, Christian, são os filhos de Telles com Bianka van Hoegaerden, de quem o bilionário se separou em 2009.

O novo bilionário nasceu em São Paulo em novembro de 1995. É o filho caçula de Telles e mora nos Estados Unidos. Graduou-se em economia e trabalhou como analista financeiro na empresa de gestão de recursos do BTG Pactual em Nova York e em Londres, entre 2019 e 2022. Também foi trainee na AmBev em Saint Louis. O perfil de Max é discreto. Não há fotos nem publicações em seu perfil no LinkedIn e há poucas informações sobre sua vida pessoal: não se sabe de relacionamentos nem de interesses.

A transferência de recursos de Marcel para Max é parte da sucessão do trio, que inclui Jorge Paulo Lemann e Carlos Alberto Sicupira. Ao todo, os três têm 11 herdeiros, que vão dividir um patrimônio de R$ 170 bilhões, somando-se todas as participações.

Outra estreia na lista foi de Íris Passaro Abravanel, viúva do apresentador Silvio Santos (1930-2024). Íris e as seis filhas herdaram um patrimônio estimado em R$ 6,4 bilhões. Além do ativo mais visível, o grupo de comunicações SBT, a família tem hotéis, empresa de cosméticos e atua no sistema financeiro com a Liderança Capitalização. Também possui empreendimentos imobiliários.

Silvio Santos investiu em vários negócios ao longo da vida. O grupo controlava o Banco PanAmericano, que hoje pertence ao BTG Pactual, além de concessionárias de automóveis e redes de lojas. Íris foi sua segunda esposa. Casaram-se em 1981, mas já moravam juntos desde 1978, e permaneceram casados até a morte do apresentador. Íris ficou mais conhecida no início da década de 2010, quando passou a escrever roteiros de novelas para o SBT. Tiveram quatro filhas, além das duas nascidas do primeiro casamento do apresentador.

ANTÔNIO LUIZ DA CUNHA SEABRA E FAMÍLIA 75

R$ 6,1 BI

65 ANOS | NATURALIDADE: SP | EMPRESA: NATURA

Seabra começou a trabalhar aos 15 anos em um fabricante de máquinas de escrever e calculadoras. Criou a Natura em 28 de agosto de 1969 ao lado do sócio Guilherme Peirão Leal. No início, elaborava os produtos na cozinha de sua casa. Em 2020, a companhia comprou a Avon, em um negócio bilionário envolvendo troca de ações. Em 2023, para reduzir dívidas, vendeu a rede Aesop para a L'Oréal por US$ 2,5 bilhões e a rede The Body Shop. A venda da Avon está nos planos. No fim de 2024, Seabra reduziu sua participação na companhia de 14,36% para 4,79% por meio da doação de ações para a esposa e os quatro filhos.

RICARDO VILLELA MARINO 76

R$ 8 BI

59 | SP | ITAÚSA

RODOLFO VILLELA MARINO 76

R$ 8 BI

60 | SP | ITAÚSA

Ricardo e Rodolfo são filhos de Milu Villela, neta do banqueiro que ergueu o Itaú. Os irmãos dividem com a mãe o controle da Rudric, uma das grandes acionistas do banco até 2017, mas Milu cedeu as ações aos filhos. Ricardo é CEO das operações do Itaú na América Latina.

DANIEL DE FREITAS 78

R$ 5,8 BI

35 | SP | CHARACTER.AI

O jovem engenheiro da computação formado na Universidade de São Paulo e em Stanford e com passagens pela Microsoft e pelo Google nos EUA criou, junto com o norte-americano Noam Shazeer, seu ex-colega no Google, o chatbot inteligente Character.AI. Lançada em setembro de 2022, a empresa foi vendida no início de agosto de 2024 para o Google, tornando Daniel o primeiro brasileiro a ficar bilionário com investimentos em inteligência artificial.

HUGO DE CARVALHO RIBEIRO 78

R$ 5,8 BI

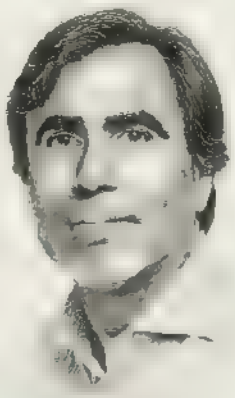
73 | MG | AMAGGI

MARLI MAGGI PISSOLLO 78

R$ 5,8 BI

71 | RS | AMAGGI

Filha e genro de Lucia Maggi, Marli e Hugo controlam a gigante agrícola AMaggi, criada por André Maggi (1927-2001).



JOÃO ALVES DE QUEIROZ FILHO 81

R$ 5,7 BI

72 | GO | HYPERA

O empresário goianense controla a Hypera Pharma (antiga Hypermarcas), dona de um vasto portfólio de produtos de consumo, com marcas consagradas como Merthiolate, Epocler e Zero-Cal, entre muitas outras. O negócio começou com seu pai em 1969, com a distribuidora Sal Cometa. A marca Arisco entrou no portfólio em 1970, como pagamento de uma dívida, e foi vendida à Unilever em 2000 por US$ 490 milhões.

MARIA CRISTINA FRIAS 81

R$ 5,7 BI

61 | SP | PAGBANK

Filha do meio do empresário Octávio Frias de Oliveira (1912-2007), Maria Cristina é uma das herdeiras do grupo Folha da Manhã. A família tornou-se bilionária ao investir em tecnologia. Em 2007, os Frias compraram a BRPay, primeira plataforma de pagamentos online do Brasil, hoje denominada PagBank. Maria Cristina foi diretora de redação da *Folha de S. Paulo*.

JAIMES ALMEIDA JUNIOR 83

R$ 5,5 BI

67 | SC | ALMEIDA JÚNIOR

Self-made man, Jaimes iniciou sua trajetória no setor bancário, trabalhando com financiamentos imobiliários. Optou pelos shoppings em busca de renda estável e recorrente e atualmente domina o mercado de shopping centers de Santa Catarina.

PAULO ROBERTO GODOY PEREIRA E IRMÃOS 83

R$ 5,5 BI

71 | SP | ALUPAR

O empresário e seus irmãos José Luis, Guilherme e Ana Helena são donos da Alupar, holding criada em 2006 e detentora de participações acionárias em dezenas de empresas de transmissão de energia e hidrelétricas no Brasil. Paulo Roberto é o CEO da companhia e vice-presidente do conselho.

LIA MARIA AGUIAR 85

R$ 5,4 BI

67 | SP | BRADESCO

Filha do banqueiro Amador Aguiar (1904-1991), Lia é acionista do Bradesco por meio da holding Cidade de Deus. Sem filhos, anunciou que deixará sua fortuna para a fundação que leva seu nome, criada em 2008 em Campos do Jordão (SP). Será a maior doação já feita por uma pessoa física no Brasil.

JOÃO ADIBE MARQUES 86

R$ 5,2 BI

53 | SP | CIMED

Criado em uma das famílias pioneiras da indústria farmacêutica no país, João Adibe fundou o Grupo Cimed, um dos maiores do país, com forte atuação no segmento de medicamentos genéricos. Sua irmã, Karla Marques Feimanas, é a vice-presidente. Amante (e patrocinador) de esportes, João Adibe foi piloto e montou uma equipe vitoriosa de Stock Car.

RONALDO CEZAR COELHO 87

R$ 4,8 BI

78 | RJ | ENERGISA INVESTIMENTOS

Operador do mercado financeiro, Ronaldo ajudou a criar o banco Multiplic e a financeira Losango com Antônio José Carneiro, nos anos 1970. A dupla vendeu os negócios para o grupo Lloyds Bank em 1997 por cerca de US$ 600 milhões. Seguiu carreira política e, no início dos anos 2000, chegou a ser eleito deputado federal pelo Rio de Janeiro, estado em que foi secretário de Saúde. É irmão do ex-árbitro de futebol e ex-comentarista esportivo Arnaldo Cezar Coelho.

SÉRGIO LUIZ SILVA SCHWARTZ 87

R$ 4,8 BI

84 | SC | WEG

Membro do conselho de administração da WEG, Sérgio Luiz Silva Schwartz é contabilista pela Universidade Regional de Joinville e tem dois MBAs pela Fundação Getulio Vargas. Ocupou várias diretorias na empresa, tendo sido vice-presidente e CFO entre 2008 e 2015.

GUILHERME PEIRÃO LEAL 89

R$ 4,6 BI

75 | SP | NATURA

Cofundador da Natura ao lado de Antônio Luiz da Cunha Seabra. Leal é membro do conselho de administração. Tem se dedicado a instituições criadas para promover boas práticas empresariais e ambientais, como o Instituto Ethos.

BENJAMIN STEINBRUCH 90

R$ 4,5 BI

72 | RJ | CSN

Benjamin Steinbruch e a família controlam a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) e são também donos da Vicunha Têxtil e do Banco Fibra. Benjamin preside o conselho de administração da companhia.

DÉCIO DA SILVA 91

R$ 4,4 BI

ND | SC | WEG

Estreante na lista, Décio da Silva é presidente do conselho de administração da WEG e um grande acionista da empresa. Filho de um dos fundadores, Eggon João da Silva (o "E" da empresa catarinense), Décio foi CEO da empresa por 18 anos, entre 1989 e 2007, e antes disso ocupou diversos cargos na companhia.

AMARÍLIO PROENÇA DE MACÊDO 92

R$ 4,2 BI

80 | CE | J. MACÊDO

Amarílio e o irmão Roberto controlam o grupo J. Macêdo, fundado em 1939 pelo pai, José Dias de Macêdo (1919-2018). Com sede em Fortaleza, é a maior empresa de moagem de trigo no Brasil, dona das marcas Dona Benta e Sol. A família tem negócios no mercado de tintas (Hidracor) e de máquinas.

ANTÔNIO CARLOS CANTO PORTO FILHO 92

R$ 4,2 BI

82 | SP | BTG PACTUAL

O empresário e um dos sócios da BTG Pactual Holding, controladora do banco BTG. Ingressou na companhia como acionista em 1997 depois de passar 28 anos no BCN. Conhecido como Totó no interior paulista, além de investidor em bolsa, é empresário do agronegócio e proprietário de fazendas de leite na região de Mogi Mirim.

MARIANA WERNINGHAUS DE CARVALHO 92

R$ 4,2 BI

38 | SC | WEG

MARTIN WERNINGHAUS 92

R$ 4,2 BI

ND | SC | WEG

RICARDO WERNIGNHAUS 92

R$ 4,2 BI

40 | SC | WEG

Os irmãos Mariana e Ricardo Werninghaus passaram a dividir a fatia acionária na WEG que pertencia ao pai, Martin Werninghaus, um dos filhos do fundador Geraldo Werninghaus. Com isso, Martin deixou a Lista dos bilionários.

MARCIANO TESTA 97

R$ 4,1 BI

40 | RS | AGIBANK

Testa é fundador e dono do Agibank, aberto em Porto Alegre em 1999. A estratégia sempre foi conceder empréstimos, especialmente consignados, para clientes de baixa renda e fora dos grandes centros. Em 2024, o lucro líquido do Agibank foi de R$ 870,9 milhões, crescimento de 102,5% na comparação com 2023. A carteira de crédito cresceu 52,1%, para R$ 24 bilhões.

MARIA ÂNGELA AGUIAR BELLIZIA 97

R$ 4,1 BI

69 | SP | BRADESCO

Terceira e mais jovem das filhas do emblemático fundador do Bradesco Amador Aguiar (1904-1991). Maria Ângela teve seus direitos como herdeira reconhecidos em 2019 por meio de um longo processo judicial após a morte do pai, em 1991.

IVAN MÜLLER BOTELHO 99

R$ 4 BI

91 ANOS | NATURALIDADE MG

EMPRESA ENERGISA

Por meio da Multisetor, o empresário e a família são controladores da Energisa, um dos maiores grupos de energia do país, do qual Ivan é presidente de honra. A companhia foi criada a partir da Cataguases-Leopoldina, uma empresa da família Botelho. Fundada em 1905, foi pioneira na geração privada de energia e a terceira empresa brasileira a listar suas ações em bolsa, ainda em 1907. Atualmente o grupo reúne 75 subsidiárias pelo país. O clã também é grande acionista da Rede Energia, empresa listada em bolsa, a exemplo da Energisa.

LUIZ BARSI FILHO 99

R$ 4 BI

86 | SP | BOLSA DE VALORES

Lenda no mercado acionário brasileiro, Barsi ficou órfão de pai muito cedo. Trabalhou como engraxate e estudou contabilidade antes de começar sua carreira numa corretora de São Paulo. A partir de uma pequena compra de ações, fez fortuna e se tornou um dos maiores investidores brasileiros como pessoa física. Sua filha caçula, Louise Barsi, está seguindo os passos do pai, além de ser grande investidora em bolsa, a economista criou uma empresa de educação financeira que ensina os meandros do mercado acionário.

ALAIR MARTINS DO NASCIMENTO 101

R$ 3,9 BI

71 | MG | GRUPO MARTINS

Alair controla o grupo atacadista Martins, criado por ele a partir de um armazém de 110 metros quadrados em Uberlândia (MG), em 1953. A empresa é a única no segmento que chega a todos os municípios brasileiros, com uma oferta de mais de 20 mil itens diferentes. Além do atacado, o conglomerado tem a rede Smart Supermercados, o Tribanco, o Tribanco Seguros, o cartão Tricard, a Universidade Martins do Varejo e o Instituto Alair Martins.

CHAIM ZAHER 101

R$ 3,9 BI

70 | LIBANÊS/NAT. BRASILEIRO | SEB

Zaher fundou o SEB (Sistema Educacional Brasileiro). Em 2010, ele vendeu as marcas Dom Bosco, Pueri Domus, Name e COC para a britânica Pearson por R$ 888 milhões. Três anos depois, vendeu a rede de ensino superior Uni.SEB para o grupo Estácio, por R$ 6,5 milhões, e se tornou o principal acionista. Em 2017, ele recomprou o grupo Pueri Domus, adquiriu a operação da rede canadense Mapple Bear no Brasil e vendeu sua participação na Estácio. Nos últimos 12 meses, o grupo adquiriu uma fintech e uma emissora de televisão na Paraíba.

MICHAEL KLEIN 101

R$ 3,9 BI

74 | ALEMANHA/NAT. BRASILEIRO

CASAS BAHIA/GRUPO CB

Ex-controlador das Casas Bahia, o empresário comanda o Grupo CB, que administra o patrimônio e os negócios da família. A holding compreende um braço imobiliário, cujos ativos incluem mais de 300 imóveis. Michael e os filhos seguem como grandes acionistas individuais na Casas Bahia. Seu patrimônio recuou devido à desvalorização das ações da varejista e de uma conversão de dívida que diluiu os acionistas.

CARLOS WIZARD MARTINS 104

R$ 3,8 BI

68 | PR | GRUPO MULTI

Em 2013, Carlos vendeu as ações do seu grupo Multi (formado por 10 redes de escolas de idiomas e profissionalizantes, como Yázigi e Wizard) para o grupo britânico Pearson por R$ 1,32 bilhão. Voltou ao mundo da educação em 2017, com a compra de 35% da Wiser, dona das redes NumberOne e Wise Up, do sócio Flávio Augusto da Silva. Em 2023, comprou a rede de ensino de inglês Enjoy, e fez novo movimento em 2024 investindo na escola de negócios Conquer. Sua meta é abrir o capital da Wiser.

CELI ELISABETE MONTEIRO DE CARVALHO 104

R$ 3,8 BI

68 | RJ | MONTEIRO ARANHA

Com a morte de Olavo Egydio Monteiro de Carvalho, em outubro de 2022, aos 80 anos, sua esposa Celi passou a ser a representante, nesta lista, do patrimônio do grupo empresarial Monteiro Aranha, fundado em 1921 como produtora de embalagens de vidro. De capital aberto, a empresa tornou-se especialista em investimentos, além de ser grande acionista das gigantes Ultrapar e Kabin e de manter uma importante carteira de investimentos imobiliários.

ELIE HORN 104

R$ 3,8 BI

81 | SÍRIA/NAT. BRASILEIRO | CYRELA

Horn é o principal acionista da construtora Cyrela. Ele passou o comando da empresa aos filhos em 2014 para se dedicar a outros negócios por meio de seu fundo Abaporu e também à filantropia. Em 2017, Horn comprou o Hospital Vera Cruz, em Campinas (SP). O grupo tem participação também na Brasil Agro. Horn é o fundador do Instituto Liberta, voltado ao combate da prostituição infantil, além de ser o único brasileiro na organização filantrópica The Giving Pledge.

GUILHERME DA COSTA PAES 104

R$ 3,8 BI S ▲

67 | RJ | BTG PACTUAL

Paes é um dos sócios da BTG Pactual Holding, controladora do banco BTG. Entrou para a instituição em 1994 e tornou-se sócio em 1998. É irmão de Eduardo Paes, prefeito do Rio de Janeiro.

HERMES GAZZOLA 104

R$ 3,8 BI S ▼

68 | RS | PURAS

Depois de transformar um restaurante familiar em uma das maiores empresas de refeições coletivas do Brasil, Gazzola vendeu 100% da Puras ao grupo francês Sodexo, por R$ 1,2 bilhão, em 2011. Desde então, esse patrimônio é gerenciado pelo fundo Puras FO, com investimentos nos mercados financeiro e imobiliário e em empresas de consumo, gás e infraestrutura.

OTO DE SÁ CAVALCANTE 109

R$ 3,7 BI S ▼

77 | CE | ARCO EDUCAÇÃO

O empresário Oto de Sá Cavalcante e sua família controlam a Arco Educação, que abriu o capital na Nasdaq (EUA) em 2019. Depois do IPO, Oto continua sendo o principal acionista da companhia. Seu filho Ari Neto, que também é grande acionista, atua como CEO da companhia. A Arco Inclou um intenso rali de incorporação de empresas – comprou a rede CDC e a Dom Bosco, que no passado eram parte do grupo SEB.

DANIEL RICARDO BEHNKE 110

R$ 3,6 BI S ▼

39 | SC | WEG

DAVI RICARDO BEHNKE 110

R$ 3,6 BI S ▼

42 | SC | WEG

EDUARDO WERNINGHAUS 110

R$ 3,6 BI S ▼

43 | SC | WEG

FELIPE VOIGT TREJES 110

R$ 3,6 BI S ▼

25 | SC | WEG

Daniel e Davi Behnke são filhos e herdeiros de Heide Werninghaus Behnke, filha de Geraldo Werninghaus, um dos fundadores da WEG. Depois de passar ações aos filhos, Heide deixou a lista dos bilionários. Eduardo é herdeiro de Armin Werninghaus, filho mais jovem de Geraldo, que morreu em um acidente de carro nos anos 1980. Felipe Voigt Trejes recebeu parte das ações da WEG de sua mãe, Cladis Voigt Trejes.

ÍTALO NOGUEIRA ALVES DE MELO 110

R$ 3,6 BI S ▼

44 | GO | TEUTO

Desde 1986, a família Melo é dona do laboratório Teuto, fundado pelo alemão Adolfo Krumeir em 1947 em São Paulo. Os irmãos Walterci (1956-2014) e Lucimar de Melo transferiram a indústria para Anápolis (GO).

LUISA WERNINGHAUS BERNOLDI 110

R$ 3,6 BI S ▼

40 | SC | WEG

PEDRO VOIGT TREJES 110

R$ 3,6 BI S ▼

23 | SC | WEG

AMELIE VOIGT TREJES 117

R$ 3,4 BI S ▼

20 | SC | WEG

Luisa é a outra herdeira de Armin Werninghaus. Assim como seu irmão Felipe, Pedro e Amelie receberam parte das ações da WEG detidas pela mãe, Cladis Voigt Trejes.

CARLOS PIRES DE OLIVEIRA DIAS 117

R$ 3,4 BI S ▼

74 | SP | RAIADROGASIL

Integrante da família fundadora da Drogasil, Carlos esteve à frente da rede de farmácias até a fusão com a Droga Raia, da família Pipponzi, em 2011. É o maior acionista da RaiaDrogasil. Carlos é marido de Regina Camargo Pires de Oliveira Dias, herdeira da empreiteira Camargo Corrêa. De perfil discreto, também participa do capital da construtora.

FLÁVIO GURGEL ROCHA 117

R$ 3,4 BI S ▲

67 | PE | GUARARAPES/RIACHUELO

Filho de Nevaldo Rocha (1928-2020), Flávio e os irmãos Élvio e Lisiane herdaram as ações do pai na Guararapes, maior empresa de moda do Brasil e dona da Riachuelo. Com duas fábricas no Nordeste, o grupo controla ainda a Transportadora Casa Verde, o shopping Midway Mall (RN) e dois teatros Riachuelo (RN e RJ).

SERGIO LINS ANDRADE 117

R$ 3,4 BI S ▼

60 | MG | ANDRADE GUTIERREZ

Sergio é CEO e um acionista importante do grupo Andrade Gutierrez.

NELSON KAUFMAN 121

R$ 3,3 BI S ▲

69 | SP | VIVARA

O empresário e sua família são donos da Vivara, que fez IPO em 2019. Ele passou parte de sua participação aos filhos, Márcio e Marina. Nelson também era dono da rede de móveis e decoração Etna, que encerrou suas operações em março de 2022. David Kaufman, de origem romena, abriu a primeira loja no centro de São Paulo, em 1962. Em 1974, seu filho Nelson assumiu o negócio. Hoje a Vivara é considerada a maior rede de joalherias do país. Em julho de 2025, Nelson transferiu a presidência do conselho de administração para sua filha Marina.

HENRIQUE DUBUGRAS 121

R$ 3,3 BI

29 ANOS / NATURALIDADE: SP / EMPRESA: BREX

PEDRO FRANCESCHI 121

R$ 3,3 BI

28 / RJ / BREX

Os dois amigos são fundadores da Brex, com sede em São Francisco (EUA), criada para atender o mercado de cartões de crédito corporativos. Em janeiro de 2022, a fintech captou US$ 300 milhões das investidoras Greenoaks Capital e TCV, o que lhe garantiu uma avaliação de US$ 12,3 bilhões. A Forbes USA avalia a empresa em US$ 3,4 bilhões. Henrique e Pedro somam uma participação de 28%. A Brex também lançou softwares de gerenciamento de despesas e de pagamento de contas comerciais

FÁBIO ELIAS CURY 124

R$ 3,2 BI

60 / SP / CURY

A família Cury detem cerca de 34% da construtora e incorporadora Cury, que fez seu IPO na B3 em setembro de 2020. Desde então, as ações da companhia vêm subindo na bolsa, catapultando o clã para o clube dos bilionários.

JORGE LUIZ SAVI DE FREITAS 124

R$ 3,2 BI

74 / SC / INTELBRAS

A família Savi de Freitas controla a Intelbras, maior fabricante nacional de câmeras e equipamentos de segurança eletrônica e comunicação do Brasil, fundada em 1976 por Diomício Freitas em São José (SC). Abriu capital em 2021, levantando R$ 1,3 bilhão. Tem 3 mil colaboradores e em 2024 faturou R$ 4,76 bilhões, alta de 15,9% ante 2023.

ALICE JUNQUEIRA MOLL 126

R$ 3,1 BI

52 / RJ / REDE D'OR

ANDRÉ FRANCISCO JUNQUEIRA MOLL 126

R$ 3,1 BI

57 / RJ / REDE D'OR

JORGE NEVAL MOLL NETO 126

R$ 3,1 BI

54 / RJ / REDE D'OR

PAULO JUNQUEIRA MOLL 126

R$ 3,1 BI

44 / RJ / REDE D'OR

PEDRO JUNQUEIRA MOLL 126

R$ 3,1 BI

49 / RJ / REDE D'OR

RENATA JUNQUEIRA MOLL BERNARDES 126

R$ 3,1 BI

53 / RJ / REDE D'OR

A médica Alice Junqueira Moll é esposa do empresário Jorge Neval Moll Filho (número 10 nesta lista), controlador do grupo hospitalar Rede D'Or. De acordo com a empresa, em 30 de julho de 2025, a família Moll possuía 47,6% das ações da Rede D'Or, que fez IPO na B3 em dezembro de 2020 como uma das 10 maiores companhias abertas brasileiras em valor de mercado.

ERNESTO CORRÊA DA SILVA FILHO 126

R$ 3,1 BI

85 / RS / GETNET

Ernesto é um empreendedor múltiplo. Criou a gerenciadora de frotas de veículos Embratec, cujo controle vendeu para a rede Edenred, dona da marca Ticket, por R$ 790 milhões em 2016. Possui terras no Rio Grande do Sul e no Uruguai, a rede de hotéis Intercity e o Banco Topázio. Já foi dono da processadora de pagamentos GetNet, vendida ao Santander por R$ 1,1 bilhão em 2014. Outra de suas empresas, a Saque e Pague, surgiu como uma subsidiária da GetNet e hoje tem uma participação da Stefanini.

ANA MARIA MARCONDES PENIDO SANT'ANNA 133

R$ 3 BI

69 / SP / MOTIVA

Ana é filha de Peterson Soares Penido (1918-2012), que ajudou a construir Brasília. Ele fundou a agropecuária Roncador e o grupo de construção Serveng, que participou da criação da Motiva, maior concessionária de rodovias do Brasil, antes denominada CCR. Ao lado da irmã Rosa Evangelina, Ana herdou o controle das empresas do pai e a participação acionária na companhia rodoviária. É conselheira da Motiva há 16 anos.

LUIZ HUMBERTO PEREIRA 133

R$ 3 BI

46 / MS / GRUPO PEREIRA

O Grupo Pereira é um conglomerado varejista brasileiro presidido pelo empresário Luiz Humberto (Beto) Pereira, fundado em 1962 e com operações em vários estados do Brasil, incluindo diversas bandeiras de supermercado e atacarejo, como Pori Atacadista e Comper.

JOÃO JACOB VONTOBEL 133

R$ 3 BI

96 / RS / VONPAR

Fundador da gaúcha Vonpar Refrescos, João vendeu a empresa para a mexicana Femsa, distribuidora da Coca-Cola, em 2016. A Vonpar era engarrafadora do refrigerante no Brasil desde os anos 1960 e, desde os anos 1980, trabalhava com as cervejas Kaiser e Heineken. A família segue com a divisão de alimentos do grupo, que reúne os chocolates Neugebauer, os doces Mu-Mu e as balas Wafferius.

MIRIAM VOIGT SCHWARTZ 133

R$ 3 BI

62 / SC / WEG

Miriam é uma acionista importante da WEG e uma das bilionárias catarinenses.

BRUNA DA SILVA BARTSCH LANGSCH 137

R$ 2,9 BI

38 / SC / WEG

JOANA ZIMMERMANN DA SILVA 137

R$ 2,9 BI

34 / SC / WEG

PAULA DA SILVA JANSSEN 137

R$ 2,9 BI

32 / SC / WEG

RENATA DA SILVA JANSSEN DECKER 137

R$ 2,9 BI

45 / SC / WEG

RICARDO BARTSCH FILHO 137

R$ 2,9 BI

38 / SC / WEG

ZAIRA ZIMMERMANN DA SILVA 137

R$ 2,9 BI

38 / SC / WEG

Bruna e Ricardo são filhos de Katia da Silva Bartsch, uma das filhas do empresário Eggon João da Silva, um dos três fundadores da WEG. Os irmãos receberam as ações da mãe. As irmãs Joana e Zaira são filhas do empresário Décio da Silva e dividiram a participação acionária que lhe pertencia na WEG. Paula e Renata são filhas e herdeiras de Solange da Silva Petry e netas da cofundador da WEG Eggon João da Silva. Elas receberam a participação acionária pertencente à mãe.

LUIZ ALVES PAES DE BARROS 137

R$ 2,9 BI

77 / SP / BOLSA DE VALORES

Cofundador da gestora Hedging-Griffo com Luis Stuhlberger, Paes de Barros é um dos mais antigos investidores da bolsa no Brasil, onde é tratado como lenda. Sua carteira pessoal está concentrada no fundo Polaris, que tem como sócios o milionário e o filho. É um dos gestores do Alaska Black, um dos fundos mais ativos da bolsa brasileira.

MARIA CONSUELO LEÃO DIAS BRANCO 137

R$ 2,9 BI

80 , CE / M DIAS BRANCO

Viúva do empresário Francisco Ivens de Sá Dias Branco (1934-2016), ela é a principal acionista da alimentícia M. Dias Branco, criada pelo marido. A empresa, de capital aberto, ainda é controlada pela família, que também é grande proprietária de imóveis no Ceará. Com a morte de Ivens, os filhos passaram a figurar como acionistas individuais da companhia e participam da lista de bilionários da Forbes.

RICARDO VALADARES GONTIJO 137

R$ 2,9 BI

75 / MG / DIRECIONAL

Ricardo Valadares Gontijo é fundador e presidente do conselho da Direcional Engenharia. Seu filho Ricardo Ribeiro Valadares Gontijo é CEO. A família possui cerca de 36% das ações da empresa, negociada em bolsa desde 2009. Em 2024, o Grupo Direcional registrou R$ 5,8 bilhões em lançamentos e uma receita líquida de R$ 3,3 bilhões.

ANDRÉ STREET 146

R$ 2,8 BI

42 / RJ / STONE

EDUARDO CUNHA MONNERAT SOLON PONTES 146

R$ 2,8 BI

45 , RJ / STONE

Street e Pontes são sócios-fundadores da Stone, fintech brasileira que abriu o capital na Nasdaq em 2018. Em abril de 2024, Street anunciou sua saída da presidência do conselho da Stone, permanecendo apenas como acionista.

BRUNO CAMPOS GARFINKEL 146

R$ 2,8 BI

47 , SP / PORTO SEGURO

ANA LUIZA CAMPOS GARFINKEL 146

R$ 2,8 BI

44 / SP / PORTO SEGURO

CLEUSA CAMPOS GARFINKEL 146

R$ 2,8 BI

76 / SP / PORTO SEGURO

Ana Luiza e Bruno são filhos de Jayme Garfinkel com a ex-esposa Cleusa e têm parcelas semelhantes no capital da Porto Seguro, uma das maiores seguradoras do Brasil e especializada em seguros automotivos. Desde 2022, Bruno substituiu Jayme no conselho da Porto, nova denominação da seguradora. Cleusa não tem funções executivas. Ana Luiza foi conselheira entre 2019 e o início de 2024.

CARLOS FRANCISCO RIBEIRO JEREISSATI 146

R$ 2,8 BI

79 , CE / IGUATEMI

Jereissati controla a La Fonte Participações, proprietária da rede de shoppings Iguatemi. Irmão do ex-senador Tasso Jereissati, o empresário ainda mantém um de seus primeiros negócios, o Grande Moinho Cearense, fundado em 1969.

MARIA BARROS PINHEIRO 146

R$ 2,8 BI

64 ANOS | NATURALIDADE MA

EMPRESA GRUPO MATEUS

Ex-esposa do empresário Ilson Mateus, do Grupo Mateus, Maria Barros Pinheiro detém uma fatia acionária relevante na companhia que ajudou a fundar.

SILVIO TINI DE ARAÚJO 146

R$ 2,8 BI

70 | SP | BONSUCEX

Fundador do grupo Bonsucex, criado em 1982 o investidor é ex-operador da bolsa e um dos maiores investidores minoritários da Alpargatas, com 10% do capital. Também é acionista do Banco Pan, da Gerdau, da Bombril e da Paranapanema, além de investir em construção, agronegócio e reflorestamento.

JOSÉ JANGUIÊ BEZERRA DINIZ 154

R$ 2,7 BI

80 | PB | SER EDUCACIONAL

Janguiê é fundador da Ser Educacional, de Recife. A empresa abriu capital em 2013 e suas ações apresentaram uma forte alta em 2025. Ele também investe em imóveis e startups.

PAULO SETUBAL NETO 155

R$ 2,5 BI

75 | SP | ITAÚSA

Paulo é primogênito dos sete filhos do banqueiro Olavo Egydio Setubal (1923-2008), responsável pelo crescimento e pela expansão do Banco Itaú.

CLADIS VOIGT TREJES 155

R$ 2,5 BI

56 | SC | WEG

VALSI VOIGT 155

R$ 2,5 BI

51 | SC | WEG

Cladis e Valsi são filhas de Werner Ricardo Voigt (1930-2016), cofundador da catarinense WEG.

ALEXANDRE TADEU DA COSTA 158

R$ 2,4 BI

54 SP | CACAU SHOW

Dono e CEO da Cacau Show, começou a carreira vendendo trufas e bombons em padarias de São Paulo nos anos 1990 a bordo de um Fusca 1978. A empresa é hoje uma das maiores redes de lojas de chocolates finos do mundo. A Cacau Show comprou o grupo Playcenter em fevereiro de 2024 e neste ano lançou o projeto de um parque temático chamado Cacau Park, a ser construído em Itu (SP) e com inauguração prevista para 2027.

JOSÉ CARLOS REIS DE MAGALHÃES NETO 158

R$ 2,4 BI

67 | SP | TARPON

Fundador e Chief Investment Officer (CIO) da gestora Tarpon, José Carlos está retornando à lista. Ele é dono da Mangue, maior acionista da Tarpon. A gestora já controlou a BRF e hoje dedica-se ao private equity.

ALFREDO EGYDIO SETUBAL 160

R$ 2,3 BI

87 | SP | ITAÚSA

OLAVO EGYDIO SETUBAL JUNIOR 160

R$ 2,3 BI

72 SP ITAÚSA

RICARDO EGYDIO SETUBAL 160

R$ 2,3 BI

63 | SP | ITAÚSA

Alfredo, Olavo Junior e Ricardo são tres dos sete filhos do banqueiro Olavo Egydio Setubal (1923-2008), consolidador do Itaú. Eles são detentores de participações ligeiramente diferentes na Itausa, holding no Itau Unibanco. Por meio dela, também detêm participação na Duoo (ex-Duratex), maior fabricante de painéis de madeira da América Latina, além de CCR e Alpargatas.

ANA MARIA LEVY VILLELA IGEL 160

R$ 2,3 BI

83 | SP | ULTRAPAR

Viúva de Perry Igel (1921-1998), filho do criador da Ultrapar, Ana Maria é uma das grandes acionistas da companhia, ao lado de Pedro Igel de Barros Salles e sua família.

ANDRÉ FERNANDES LOPES DIAS 160

R$ 2,3 BI

51 | RJ | BTG PACTUAL

Administrador de empresas pela PUC do Rio, Dias é diretor estatutário e Chief Risk Officer (CRO) do BTG Pactual. Começou a trabalhar na área de crédito do banco em 1997 vindo da KPMG. Em 2004, tornou-se responsável pela área de controle de risco de crédito.

BRUNO DUQUE HORTA NOGUEIRA 160

R$ 2,3 BI

47 | SP | BTG PACTUAL

Advogado pela Faculdade de Direito do Largo São Francisco, Horta Nogueira é diretor estatutário e responsável pelo departamento jurídico global do BTG Pactual, onde começou a trabalhar no ano 2000. Antes do BTG, Nogueira trabalhou na Eletropaulo, no Grupo Rede e na Agência Nacional de Energia (Aneel).

DULCE PUGLIESE DE GODOY BUENO E FAMÍLIA 160

R$ 2,3 BI NO

77 | SP | AMIL, DASA

Dulce fundou a rede de saúde Amil em 1972 com o ex-marido, Edson de Godoy Bueno (1943-2017). Eles se divorciaram, ela saiu da administração diária da companhia, mas manteve elevada participação acionária. Os meus-irmãos Pedro e Camila figuram entre os grandes acionistas da Dasa. Em 2024, a Dasa iniciou negociações com a Amil para unificar as redes de hospitais, operação concluída no fim do primeiro semestre de 2025.

IURI RAPOPORT 160

R$ 2,3 BI

54 | SP | BTG PACTUAL

Advogado pela Faculdade de Direito do Largo São Francisco, Rapoport é diretor estatutário e Chief Sustainability Officer (CSO) do BTG Pactual, onde trabalha desde 2005. Em 2011 atuou como COO do Banco Panamericano, atual Banco Pan.

BILHÕES EM CARTAZ

PREMIADO COM O OSCAR, WALTHER SALLES JUNIOR É O QUARTO CINEASTA MAIS RICO SEGUNDO A FORBES

Em pleno Carnaval, o Brasil suspendeu o samba por um momento para torcer por *Ainda Estou Aqui*, filme dirigido por Walther Salles Júnior e baseado em um livro de Marcelo Rubens Paiva sobre o sequestro de seu pai, o ex-deputado Rubens Paiva, por agentes da repressão em 1971. A obra foi um sucesso e garantiu o primeiro Oscar ao Brasil, na categoria Melhor Filme Estrangeiro. Não foi a primeira vez que Salles concorreu ao Oscar. *Central do Brasil*, seu filme de 1998, estava na disputa, mas não levou.

Um dos quatro filhos do embaixador Walther Moreira Salles, fundador do Unibanco, o cineasta ocupa a 15ª posição entre os brasileiros mais ricos, ao lado do irmão mais jovem, o documentarista João Moreira Salles. Os outros participantes da lista são o primogênito Fernando e Pedro, copresidente do conselho de administração do Itaú Unibanco.

Apesar do sucesso nas telas, o patrimônio de Walthinho, como é conhecido, não vem do cinema. Além do Itaú Unibanco, a família possui a Companhia Brasileira de Mineração e Metalurgia (CBMM), líder mundial na produção de nióbio. E, por meio da holding Cambuhy, controla empresas como a Alpargatas, produtora dos chinelos Havaianas.

O patrimônio coloca Walther Salles na quarta posição entre os cineastas e produtores de cinema mais ricos. A liderança está com o produtor David Geffen, com um patrimônio estimado em US$ 8,8 bilhões. Geffen não é diretor. Foi um dos fundadores da DreamWorks SKG em 1994, ao lado de Steven Spielberg e Jeffrey Katzenberg. Sua empresa é responsável por franquias bilionárias no cinema, como *Shrek* e *Transformers*.

Em segundo lugar está George Lucas, responsável pela franquia *Star Wars*, com patrimônio de US$ 5,4 bilhões. Insatisfeito com os efeitos especiais disponíveis na época, Lucas fundou sua própria companhia, a Industrial Light and Magic. Ele vendeu sua empresa para a Disney em 2012 por US$ 4,1 bilhões em dinheiro em ações, e desde então vem se dedicando à filantropia.

Lucas é seguido de perto por Steven Spielberg, de *A Lista de Schindler*, com US$ 5,3 bilhões. Salles vem em quarto lugar, com patrimônio de US$ 4,7 bilhões. Em seguida está o neozelandês Peter Jackson, de *O Senhor dos Anéis*, com uma fortuna de US$ 4,7 bilhão, e o comediante americano Tyler Perry. Sua obra é mais focada no público dos Estados Unidos, com a personagem feminina Mabel "Madea" Simmons.

Entre os atores, o mais rico é Arnold Schwarzenegger, com US$ 1,2 bilhão. Além de estrelar diversos filmes da série *O Exterminador do Futuro*, Schwarzenegger tem uma carreira diversificada. Foi duas vezes governador da Califórnia, entre 2003 e 2011, e é um grande investidor no mercado imobiliário e no mercado de capitais. Apesar do físico robusto, Schwarzenegger quase foi a nocaute financeiramente em 2021, quando se divorciou de Maria Shriver. Por não ter assinado um acordo pré-nupcial, ele teve de entregar cerca de metade de seu patrimônio à ex-mulher.

IZABELA HENRIQUES FEFFER 160

R$ 2,3 BI

28 ANOS | NACIONALIDADE: SP

EMPRESA: GRUPO SUZANO

MIKHAEL HENRIQUES FEFFER 160

R$ 2,3 BI

32 | SP | GRUPO SUZANO

Bisnetos do fundador Leon Feffer (1902-1999), os dois filhos de Jorge Feffer receberam as ações do pai na Suzano Holding. Jorge, no entanto, segue como acionista direto da empresa

MARCELO HENRIQUE LIMIRIO GONÇALVES 160

R$ 2,3 BI

71 | GO | MCLG

Marcelo é presidente do grupo MCLG, holding focada no agronegócio e no ramo imobiliário. O empresário era dono do laboratório Neo Química, que vendeu para a Hypermarcas (atual Hypera Pharma) em 2009 em uma troca de ações, que foram vendidas em 2016. Desde então, passou a investir em outros negócios como a aquisição do Hotel Nacional, do Rio de Janeiro, e o agronegócio, com a Fazenda Nova Piratininga, que ocupa uma área de mais de 200 mil hectares nos estados de Goiás e Tocantins.

ALBERTO DA SILVA GEFFERT 171

R$ 2,2 BI

66 | SC | WEG

JULIA DA SILVA GEFFERT DE OLIVEIRA 171

R$ 2,2 BI

42 | SC | WEG

Alberto e Julia são filhos de Tânia Mara da Silva, herdeira de um dos fundadores da WEG. Ao lado do irmão Henrique (mais adiante na lista), Alberto e Julia receberam as ações de Tânia na companhia.

ALEXANDRE CÂMARA E SILVA 171

R$ 2,2 BI

52 | RJ | BTG PACTUAL

Estreante na lista, Câmara e Silva começou no BTG Pactual em 2003. É diretor estatutário e responsável pela Área de Special Situation. É formado em Engenharia Elétrica pela PUC do Rio e possui MBA em Finanças e Direito da Economia e Empresa pela FGV/Rio.

GUILHERME DE JESUS PAULUS 171

R$ 2,2 BI

76 | SP | CVC/BLUE

Cofundador da operadora CVC em 1973, Guilherme vendeu o controle da companhia (63,6%) ao fundo norte-americano Carlyle por cerca de R$ 700 milhões, em 2009. O empresário e a rede promoveram em 2016 uma oferta secundária na bolsa de valores, desfazendo-se de parte de suas fatias acionárias (44,8%) por R$ 1,25 bilhão. A partir de 2005, passou a atuar no mercado hoteleiro com a GJP Hotéis & Resorts, dona das redes Wish e Prodigy. A empresa foi vendida para um grupo de private equity em 2021.

HENRIQUE MORAES SALVADOR SILVA E FAMÍLIA 171

R$ 2,2 BI

67 | MG | MATER DEI

O médico mastologista Henrique Moraes Salvador Silva é acionista do Mater Dei, grupo hospitalar criado em 1980 em Belo Horizonte por seu pai, o ginecologista José Salvador da Silva. O grupo Mater Dei abriu capital na B3 em 2021. Além de Henrique, são importantes acionistas seus três irmãos, Renato, Maria Norma e Márcia. As últimas duas são médicas e também atuam na direção da rede hospitalar.

JOSÉ LUIZ EGYDIO SETUBAL 171

R$ 2,2 BI

69 | SP | ITAÚSA

ROBERTO EGYDIO SETUBAL 171

R$ 2,2 BI

71 | SP | ITAÚSA

José Luiz e Roberto são dois dos seis filhos do banqueiro Olavo Egydio Setubal (1923-2008), consolidador do Itaú. Eles são detentores de participações igualmente diferentes na Itaúsa, holding no Itaú Unibanco. Roberto é co-presidente do Conselho do Itaú Unibanco e foi o responsável pela transformação do Itaú Unibanco em um dos maiores conglomerados financeiros da América Latina.

ROGÉRIO PESSOA CAVALCANTI ALBUQUERQUE 171

R$ 2,2 BI

58 | RJ | BTG PACTUAL

Estreante na lista, Albuquerque trabalha no BTG Pactual desde 1998. É o diretor estatutário responsável pela área de Wealth Management. É economista pela PUC/Rio e tem MBA pela University of Illinois.

DENILSON PINHEIRO RODRIGUES 179

R$ 2,1 BI

37 | MA | GRUPO MATEUS

ILSON MATEUS RODRIGUES JUNIOR 179

R$ 2,1 BI

40 | MA | GRUPO MATEUS

Os irmãos Denilson e Ilson Junior são filhos de Ilson Mateus e Maria Barros Pinheiro, cofundadores do Grupo Mateus. A empresa de varejo fez seu IPO na bolsa brasileira em 2020, tendo os irmãos como acionistas minoritários. Em junho de 2021, a mãe, Maria Pinheiro, repassou parte de suas ações aos filhos, que engrossaram sua fatia de 3,45% para 4,05% cada um.

FERNANDO SIMÕES 179

R$ 2,1 BI

50 | SP | JSL

Fernando é CEO e presidente do conselho de administração da Simpar, holding que controla várias companhias, como JSL, Movida, Vamos, Automob (listadas em bolsa), CS Infra, CS

Brasil, BBC e Ciclus Ambiental. A origem do grupo é a JSL, companhia fundada em 1936 pelo pai, Júlio Simões, em Mogi das Cruzes (SP), para transportar produtos hortifrutigranjeiros, e que se tornou uma das maiores operadoras de logística rodoviária da América Latina.

JAMES EDUARDO BELLINI 179

R$ 2,1 BI

64 | RS | MARCOPOLO

A família gaúcha Bellini é fundadora e controladora da Marcopolo, fabricante de carrocerias para ônibus fundada em 1949 em Caxias do Sul (RS), com o nome de Nicola & Cia. James atua na companhia desde 1990 e foi indicado para a presidência em 2019. Depois do baque provocado pela pandemia, que praticamente paralisou o transporte de passageiros, as ações da companhia se recuperaram, levando a participação dos Bellini a superar os 10 dígitos.

LAÉRCIO JOSÉ DE LUCENA COSENTINO 179

R$ 2,1 BI

65 | SP | TOTVS

Uma parceria com o chefe levou Cosentino, então com 23 anos, a fundar a Microsiga em 1983. Rebatizada Totvs, uma das pioneiras no Brasil em desenvolver e implantar softwares de gestão, abriu seu capital na bolsa em 2006 e iniciou um movimento acelerado de aquisições. Atualmente, a empresa atua em 4... países. Cosentino deixou a presidência em 2018, após 35 anos no cargo, mas segue como presidente do conselho de administração e como maior acionista individual, com 8,6% das ações.

MARCELO FLORA SALES 179

R$ 2,1 BI

60 | RJ | BTG PACTUAL

Engenheiro civil pela Uerj, Flora é diretor estatutário do BTG Pactual responsável pelas áreas de digital e banking. Foi o principal executivo à frente do BTG Pactual Digital, incursão do banco no mercado de varejo. Flora começou a trabalhar no banco no ano 2000 como responsável pela distribuição do segmento de asset management.

MARCELO RODOLFO HAHN 179

R$ 2,1 BI

56 | SP | BLAU FARMACÊUTICA

O empresário é fundador, CEO, conselheiro e principal acionista da Blau Farmacêutica, que fez seu IPO na B3 em abril de 2021. Criada em 1987 a empresa é uma das principais indústrias do setor na América Latina. Dedica-se à produção de medicamentos de alta complexidade para o segmento hospitalar. Hahn também é um conhecido patrocinador e piloto de automobilismo.

MARIANA BOTELHO RAMALHO CARDOSO 179

R$ 2,1 BI

51 | RJ | BTG PACTUAL

Estreante na lista, Mariana Cardoso é diretora estatutária e responsável pela área de compliance do BTG Pactual, onde começou a trabalhar em 1996 na área de fundos de investimentos. Ela é economista pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ).

OSWALDO DE ASSIS FILHO 179

R$ 2,1 BI

75 | SP | BTG PACTUAL

Estreante na lista, Oswaldo de Assis Filho é diretor estatutário do BTG Pactual responsável por relacionamento institucional e corporate finance. Iniciou sua carreira no BTG, em 1998, como responsável pela área de investimentos a longo prazo. Engenheiro eletrico pelo Instituto de Tecnologia da Aeronáutica com mestrado em economia pela USP, Assis trabalha no mercado financeiro desde 1975, tendo sido vice-presidente do Banco de Crédito Nacional (BCN).

RENATO HERMANN COHN 179

R$ 2,1 BI

53 | SP | BTG PACTUAL

Estreante na lista, o engenheiro de produção pela USP e diretor estatutário, Chief Financial Officer (CFO) e diretor de relações com investidores (DRI) do BTG Pactual. Trabalha no banco desde 1999 como Private Banking Officer. Trabalhou na Suíça e em Singapura.

EDGARD GOMES CORONA 189

R$ 2 BI

68 | SP | SMART FIT

Fundador da rede de academias Smart Fit, Edgard Corona abriu o capital da companhia em julho de 2021. A empresa foi fundada em 1996 como a rede Bio Ritmo. Em 2009 foi criada a rede Smart Fit, com base em modelos de negócio que começavam a surgir nos EUA. A companhia tem cerca de 1.800 unidades espalhadas no Brasil e em 14 países vizinhos e neste ano inicia suas operações no Marrocos.

JOÃO MARCELLO DANTAS LEITE 189

R$ 2 BI

55 | RJ | BTG PACTUAL

Estreante na lista, Dantas Leite é conselheiro do BTG Pactual. Foi CFO e diretor executivo por mais de 10 anos. Trabalha no banco desde 1993, tendo começado como responsável pelo departamento tributário. Antes de ingressar no BTG, Dantas Leite trabalhou no departamento de consultoria tributária da Arthur Andersen e foi membro do conselho de administração da Ambuna. É economista pela Universidade Candido Mendes.

MITSUO MATSUNAGA 189

R$ 2 BI

82 | JAPÃO/NAT BRASILEIRO | YOKI

Genro de Yosuro Kitano, fundador da antiga Kitano, transformada em Yoki, em 1990. Mitsuo atuou como presidente do grupo familiar até a venda para a norte-americana General Mills, em 2012.

ALEXANDRE CAFÉ BIRMAN — 192

R$ 1,9 BI

49 ANOS | NATURALIDADE: MG

EMPRESA: AZZAS 2154

Filho de Anderson Birman, fundador da Arezzo, atual Azzas 2154, Alexandre é o CEO da companhia, cujo controle divide com o pai. Aos 18 anos criou sua própria marca, a Schutz, que depois foi incorporada pela Arezzo. O empresário assumiu a presidência depois do IPO da companhia em 2011.

ANA FLÁVIA DA SILVA PETRY — 192

R$ 1,9 BI

26 | SC | WEG

HELENA MARINA DA SILVA PETRY — 192

R$ 1,9 BI

23 | SC | WEG

HENRIQUE DA SILVA GEFFERT — 192

R$ 1,9 BI

39 | SC | WEG

As irmãs Ana Flavia e Helena são filhas de Marcia da Silva Petry, herdeira direta do empresário Eggon João da Silva, da WEG. Elas passaram a ser titulares de parte das ações da mãe na companhia. Henrique é um dos três herdeiros de Tânia Marisa da Silva e passou a dividir com os irmãos, Alberto e Júlia, a cota acionária da mãe na WEG.

ANTÔNIO CARLOS PIPPONZI — 192

R$ 1,9 BI

73 | SP | RAIADROGASIL

Neto de João Baptista Raia (italiano que abriu a primeira Pharmacia Raia em 1905, em Araraquara), Antônio Carlos Pipponzi e sua família são os maiores acionistas da RaiaDrogasil, fundada pela fusão da Raia com a Drogasil, em 2011. A empresa, criada pela união das duas concorrentes, é a maior rede de farmácias do Brasil. Pipponzi deixou a presidência do conselho da RaiaDrogasil no início de 2025. Lançou um livro e dedica parte de seu tempo à mentoria de empreendedores.

DAVID ABRAMO RANDON — 192

R$ 1,9 BI

66 | RS | RANDON

Filho mais velho do empresário Raul Randon (1929-2016). David ocupou a presidência da companhia que leva o nome da família de 2009 a 2019, quando passou o bastão ao irmão Daniel. Atualmente, David é presidente do conselho de administração. A família é dona da empresa de maçãs Rasip e da primeira fabricante de queijo grana padano da América Latina, além de ser sócia da vinícola Miolo Wines.

EUGÊNIO PACELLI MATTAR — 192

R$ 1,9 BI

76 | MG | LOCALIZA

Eugênio é sócio e presidente da Localiza, maior empresa de locação de veículos da América Latina, fundada ao lado do irmão Jose Salim e de Antônio e Flávio Resende. Os Mattar são sócios da Omni Táxi Aéreo.

FERNANDO SETUBAL SOUZA E SILVA — 192

R$ 1,9 BI

42 | SP | ITAÚSA

Fernando e seus irmãos Tide e Guilherme receberam as ações antes pertencentes à mãe, Maria Alice Setubal, mais conhecida como Neca. Ela é a única mulher entre os sete filhos do banqueiro Olavo Egydio Setúbal (1923-2008). Socióloga e educadora, Neca não atua nos negócios do banco, mas mantém um relevante trabalho na área social.

JULIO CAPUA RAMOS DA SILVA — 192

R$ 1,9 BI

[illegible] | P | XP INVESTIMENTOS

O carioca Julio Capua entrou para a XP Investimentos em 2004, quando ainda era uma modesta assessoria de investimentos que estava expandindo de Porto Alegre para São Paulo. Com a saída de alguns fundadores, Capua tem a segunda maior fatia entre os sócios, atrás apenas de Guilherme Benchimol.

LUIZ RENATO DURSKI JUNIOR — 192

R$ 1,9 BI

61 | PR | MADEIRO

Durski Junior é fundador, controlador e CE Orla rede Madeiro, com cerca de 275 restaurantes espalhados pelo país. Em 2024, a empresa faturou R$ 2,05 bilhões, alta de 19,8% ante 2023, e voltou ao azul, lucrando R$ 219 milhões. Em 2021, a companhia, originária do Paraná, protocolou pedido de abertura de capital na B3 em agosto de 2021, mas acabou por cancelar o IPO alegando condições desfavoráveis de mercado. Durski mantém a abertura de capital como meta.

MARCIA DA SILVA PETRY — 192

R$ 1,9 BI

61 | SC | WEG

Marcia da Silva Petry é herdeira direta do empresário Eggon João da Silva, um dos fundadores da WEG.

ANTÔNIO CLÁUDIO BRANDÃO RESENDE — 203

R$ 1,8 BI

73 | MG | LOCALIZA

Antonio é sócio-fundador da Localiza, ao lado do irmão Flávio e de Eugenio e Jose Salim Mattar.

DANIEL MIGUEL KLABIN — 203

R$ 1,8 BI

90 | RJ | KLABIN

Engenheiro civil pela UFRJ, Daniel é um dos herdeiros remanescentes dos fundadores da Klabin. A família detém ações da holding Klabin Irmãos, controladora da empresa.

DAVID GARY NEELEMAN 203

R$ 1,8 BI

65 / SP / AZUL LINHAS AÉREAS

Fundador da Azul Linhas Aéreas no Brasil, Neeleman também é sócio da companhia portuguesa TAP. Além da Azul, o empresário já fundou outras companhias aéreas: Morris Air, WestJet, JetBlue e Breeze Airlines, todas na América do Norte. Ele anunciou investimentos na Azul para manter sua participação na companhia, que está endividada.

FLAVIO ERNESTO ZARZUR 203

R$ 1,8 BI

69 / SP / EZTEC

Flavio é o filho mais velho de Ernesto Zarzur (1934-2021), com quem fundou em 1979 a incorporadora e construtora Eztec. Ele preside o conselho de administração, enquanto seu irmão Silvio, também cofundador, ocupa o cargo de diretor-presidente.

LUIZ OSÓRIO DUMONCEL 203

R$ 1,8 BI

61 / RS / 3TENTOS

Os irmãos João Marcelo e Luiz Osório Dumoncel são os principais acionistas da 3tentos, empresa gaúcha de agronegócio criada em sociedade com o pai, João Osório Dumoncel, um dos pioneiros no plantio de trigo no noroeste do Rio Grande do Sul. Em abril, Luiz Osorio deixou o cargo de CEO e assumiu a presidência do conselho. O irmão João Marcelo deixou a presidência do conselho e passou a ser CEO.

CARLOS NASCIMENTO PEDREIRA FILHO E FAMÍLIA 208

R$ 1,7 BI

69 / BA / GRUPO GPS

Sócio-fundador da GPS, Carlos e familiares detêm a segunda maior participação acionária da companhia, que abriu capital na B3 em 2021. A exemplo do sócio José Caetano de Lacerda, também foi executivo do grupo Odebrecht.

CELSO R. DE MORAES 208

R$ 1,7 BI

81 / SP / GRUPO CRM

Celso Ricardo tinha participação majoritária no Grupo CRM (das marcas Kopenhagen e Brasil Cacau) até 2020, quando vendeu o controle a gestora de capital Advent International. Herdeiro do dono do laboratório Virtus, acrematou a empresa de chocolates em 1996 da família fundadora e a transformou em uma das maiores redes de franquias de guloseimas do país. Também trouxe a suíça Lindt ao Brasil.

FRANK GEYER ABUBAKIR 208

R$ 1,7 BI

52 / RJ / UNIPAR

É bisneto do empreendedor Alberto Soares de Sampaio, um dos fundadores da Petroquímica União e da Unipar, empresa de capital aberto da qual a família é grande acionista. Pioneira na implantação de polos petroquímicos no Brasil e na Argentina, a Unipar é líder na produção de cloro, soda e PVC na América do Sul.

JOÃO MARCELO DUMONCEL 208

R$ 1,7 BI

54 / RS / 3TENTOS

João é acionista da 3tentos e irmão de Luiz Osório Dumoncel.

JOSÉ COSTA 208

R$ 1,7 BI

57 / GO / GRUPO COSTA

Um dos principais empresas comerciais do Centro-Oeste, o Grupo JC Distribuição, originalmente chamado Jorge Costa Cerealista e Comércio, foi fundado em 1964 na cidade de Ceres, interior de Goiás, por Jorge Costa. Em 1982, aos 14 anos, José Costa ingressou como ajudante de depósito na empresa. Jorge se afastou das operações diárias em 1988. Em 1994 foi aberta uma loja em Goiânia, e em 1997 a administração foi transferida para a capital goiana. Hoje, a JC Distribuição opera em sete estados como atacado e atacarejo. O faturamento estimado é da ordem de R$ 6 bilhões.

ANTÔNIO AUGUSTO DE QUEIROZ GALVÃO 213

R$ 1,6 BI

68 / PE / QUEIROZ GALVÃO

Uma das mais tradicionais do Nordeste, a família Queiroz investe em petróleo e gás, siderurgia, cimento, concessões e reservatório mento imobiliário, além de energia eólica. O clã ingressou na lista pela participação na empresa de capital aberto Enauta (antiga Queiroz Galvão Exploração e Produção), que se fundiu a 3R Petroleum no segundo trimestre de 2024 para criar a Brava Energia.

CANDIDO PINHEIRO KOREN DE LIMA JÚNIOR 213

R$ 1,6 BI

56 / CE / HAPVIDA

JORGE FONTOURA PINHEIRO KOREN DE LIMA 213

R$ 1,6 BI

52 / CE / HAPVIDA

Jorge e Candido são filhos do médico oncologista Candido Pinheiro, fundador da Hapvida, que estreou na bolsa em abril de 2018. Candido e Jorge são conselheiros, e Jorge é CEO da Hapvida.

FLÁVIA BITTAR GARCIA FALEIROS 213

R$ 1,6 BI

45 / SP / MAGAZINE LUIZA

FRANCO BITTAR GARCIA 213

R$ 1,6 BI

42 / SP / MAGAZINE LUIZA

Com fatias acionárias ligeiramente diferentes, os irmãos Flávia e Franco são herdeiros das ações do casal Wagner e Maria Trajano Garcia, participantes da fundação do Magazine Luiza, por meio da holding Walter Garcia Participações.

JOSÉ CAETANO PAULA DE LACERDA 213

R$ 1,6 BI

68 / BA / GRUPO GPS

o maior acionista individual do grupo GPS. Fundada em Salvador em 1962, a companhia emprega mais de 150 mil pessoas no país atendendo prédios de grandes corporações, e é a maior empresa de serviços terceirizados de limpeza, manutenção e segurança do país. A GPS fez seu IPO na B3 em abril de 2021.

PEDRO IGEL DE BARROS SALLES 213

R$ 1,6 BI

64 ANOS / NATURALIDADE: R.

EMPRESA: ULTRAPAR

Pedro e sua família herdaram as ações detidas pelo fundo Parth Investimentos na Ultrapar. Até 2017 a empresa de investimentos era controlada por Daisy Igel, filha do fundador do grupo, Ernesto Igel, mas ela deixou sua participação acionária aos herdeiros.

SÉRGIO MAEOKA 213

R$ 1,6 BI

65 / PR / NISSEI

Maeoka é dono da Nissei, maior rede de farmácias do Paraná e sétima maior rede nacional, com cerca de 450 lojas em 120 municípios. Além do Paraná, a empresa tem atividades nos estados de São Paulo, Santa Catarina e Goiás e no Distrito Federal.

ANDERSON LEMOS BIRMAN 221

R$ 1,5 BI

71 / MG / AZZAS 2154

Junto com o filho Alexandre, Anderson Birman é sócio-controlador da empresa de calçados Arezzo & Co, maior marca de varejo de calçados femininos de luxo da América Latina, dona das marcas Alexandre Birman, Schutz, Anacapri e Fiever. Anunciou em julho de 2024 uma fusão com a Soma para criar a Azzas 2154.

FABRÍCIO BITTAR GARCIA 221

R$ 1,5 BI

62 / MG / MAGAZINE LUIZA

Fabrício, o terceiro herdeiro do casal Wagner e Maria Trajano Garcia, trabalha na Magazine Luiza desde 1996 e é o vice-presidente de operações da gigante varejista desde 2020.

JOÃO ANNES GUIMARÃES 221

R$ 1,5 BI

65 / MG / BANCO BMG

Fundado em 1930 por Antônio Mourão Guimarães, o banco mineiro BMG é uma das poucas instituições financeiras regionais que mantêve sua independência ao longo dos anos. O BMG foi um dos primeiros a fornecer empréstimos consignados, ainda em 2006.

JOSÉ ROBERTO NOGUEIRA 221

R$ 1,5 BI

6[illegible] / CE / BRISANET

Fundador e CEO do Grupo Brisanet, o autodidata José Roberto fundou a empresa em 1998 na cidade de Pereiro (CE) "com o sonho de transmitir sinal de internet a um custo acessível em pleno sertão". Ela se tornaria a maior provedora independente de internet e fibra óptica do Brasil, atendendo os estados do Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco e Amazonas. Ele também é sócio-diretor das empresas Nossa Fruta Brasil e Agritech. Em julho de 2024, a empresa anunciou ter chegado a 1,37 milhão de clientes de banda larga fixa.

JOSÉ SALIM MATTAR JÚNIOR 221

R$ 1,5 BI

73 / MG / LOCALIZA

José Salim é sócio-fundador da Localiza, ao lado do irmão Eugênio e de Antônio e Flávio Resende. Os Mattar são sócios da prestadora de serviços de transporte aéreo Omni Táxi Aéreo.

NILTON CARLOS CHIEPPE 221

R$ 1,5 BI

67 / ES / AZUL / AZUL LINHAS AÉREAS

Vindo da Itália, Domenico Chieppe chegou ao Espírito Santo em 1888. Em 1936, seu neto Carlos percebeu que era mais negócio transportar café do que trabalhar na lavoura para cultivar o grão. As estradas precárias danificavam os caminhões, e a solução foi comprar ônibus e passar a transportar pessoas. Atualmente, o Agua Branca é o maior grupo capixaba, com três empresas de varejo e duas de logística, entre outras. Nilton e a família são acionistas da Azul Linhas Aéreas desde que esta incorporou a concorrente Trip, pertencente à família.

PATRICK LARRAGOITI 221

R$ 1,5 BI

65 / FRANÇA/NAT.BRASILEIRO / SULAMÉRICA

Larragoiti é herdeiro da quinta geração da família que fundou a seguradora SulAmérica. Ele presidiu a companhia entre 1998 e 2010 e foi o responsável pela reestruturação que a levou à abertura de capital, em 2007. No início da década, o grupo passou a se concentrar em saúde e em previdência privada. Em 2020, as operações de seguro de automóveis foram vendidas para a alemã Allianz por R$ 3,18 bilhões. Em 2022, a família vendeu o controle da SulAmérica para a Rede D'Or em troca de 207,7 milhões de ações da companhia, ou 3,58% do capital.

PAULO SÉRGIO BARBANTI 221

R$ 1,5 BI

65 / SP / INTERMÉDICA

Barbanti fundou a operadora de planos de saúde Intermédica. Após 40 anos no comando, vendeu-a para o private equity Rain Capital por quase R$ 2 bilhões, em 2014. O grupo norte-americano assumiu 100% da operadora, que depois foi vendida para a Hapvida. Barbanti também era controlador da empresa de call center Atento, vendida em 2018.

PAULO SÉRGIO COUTINHO GALVÃO FILHO 221

R$ 1,5 BI

65 / SP / RAIADROGASIL

Paulo e sua irmã Maria Eugênia receberam fatias das ações antes pertencentes a mãe Graziela Lafer Galvão, que deixou a lista. Os irmãos já eram acionistas diretos da RaiaDrogasil, com percentagens ligeiramente diferentes. Com isso, ambos entraram na lista como bilionários individuais, substituindo Graziela. Ele é um dos maiores acionistas da Klabin.

REGINA DE CAMARGO PIRES OLIVEIRA DIAS 221

R$ 1,5 BI

71 / SP / MOTIVA

Forbes BILIONÁRIOS BRASILEIROS

RENATA DE CAMARGO NASCIMENTO 221

R$ 1,5 BI

74 | SP | MOTIVA

ROSSANA CAMARGO DE ARRUDA BOTELHO 221

R$ 1,5 BI

75 | SP | MOTIVA

As irmãs Regina (esposa de Carlos Pires de Oliveira Dias) Renata e Rosana Camargo estão entre as maiores acionistas do grupo Motiva, dedicado a infraestrutura, à construção pesada e à exploração de concessões rodoviárias e aeroportuárias. Até abril de 2025 o grupo chamava-se CCR

VICTOR CAVALCANTI PARDINI E FAMÍLIA 221

R$ 1,5 BI

70 | MG | FLEURY

Victor e as irmãs Áurea e Regina Pardini são filhos do mineiro Hermes Pardini (1934-2019) fundador da empresa de medicina diagnóstica de mesmo nome. Em abril de 2023, a família vendeu a Hermes Pardini para o Fleury.

ERNESTO MÁRIO HABERKORN 234

R$ 1,4 BI

82 | SP | TOTVS

O empresário Ernesto Mário Haberkorn detem a segunda maior participação acionária da empresa de tecnologia Totvs. Maior companhia de software do Brasil e sexta maior do mundo, a Totvs foi criada em 2005 depois da fusão da Microsiga (fundada por Haberkorn) com a Logocenter. Depois da abertura de capital no então Novo Mercado, em 2006, a Totvs incorporou suas principais concorrentes brasileiras. Haberkorn é palestrante e escritor, tendo publicado o primeiro livro brasileiro sobre gestão, em 1968

ESTEVAM DUARTE DE ASSIS E FAMÍLIA 234

R$ 1,4 BI

68 | MG | BRETAS

Estevam e sua família eram donos da rede de supermercados Bretas, que chegou a ser a quinta maior do país e a maior com capital 100% nacional. Em 2010, foi vendida ao grupo chileno Concesud por R$ 1,35 bilhão. Desde então, eles têm investido na expansão da empresa familiar de shopping SFA Malls. São donos de uma rede de hotéis e de uma construtora.

FLÁVIO BRANDÃO RESENDE 234

R$ 1,4 BI

72 | MG | LOCALIZA

Flávio é sócio-fundador da Localiza, ao lado do irmão Antônio e de Eugênio e José Salim Mattar. Ele também fundou uma construtora, a Terramarts, focada em condomínios de casas populares.

FLÁVIO AUGUSTO DA SILVA 234

R$ 1,4 BI

53 | RJ | WISE UP

Retornando à lista, Flávio fundou a rede de escolas de inglês Wise Up, que foi vendida para a Abril Educação em 2013 por R$ 877 milhões e recomprada dois anos e meio depois por R$ 398 milhões. Em 2017, Carlos Wizard Martins aportou R$ 200 milhões na companhia por uma posição minoritária, o mesmo valor aportado pela gestora de recursos Kinea em 2019. Juntos, eles formaram a Wiser Educação, cujo controle continua com Flávio. Em 2021, Flávio vendeu o Orlando City, clube de futebol profissional nos EUA, por R$ 2 bilhões.

HORÁCIO LAFER PIVA 234

R$ 1,4 BI

88 | SP | KLABIN

Horácio é acionista e conselheiro da Klabin, maior produtora e exportadora de papéis do Brasil. O clã Lafer participa da empresa desde sua fundação, no fim do século 19, fundindo-se e dividindo o controle acionário com o tronco familiar dos sócios Klabin. Ele é neto do cofundador Miguel Lafer (1875-1926). Horácio já foi presidente da Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo)

LEANDRO CAMARGO RAMOS 234

R$ 1,4 BI

40 | SP | KABUM!

Ao lado do irmão Thiago, Leandro criou o KaBuM! no início do milênio como um site de venda de materiais de informática, peças e jogos. O pioneirismo garantiu o crescimento do portal, que foi vendido em 2021 para o Magazine Luiza.

JOÃO GUILHERME SABINO OMETTO 234

R$ 1,4 BI

85 | SP | SÃO MARTINHO

LUIZ ANTÔNIO CERA OMETTO 234

R$ 1,4 BI

80 | SP | SÃO MARTINHO

Os primos Luiz Antônio e João Guilherme Ometto são os maiores acionistas do grupo sucroalcooleiro São Martinho, ao lado de um terceiro primo, Nelson Ometto. O trio é primo de outro bilionário, Rubens Ometto, da gigante Cosan. A São Martinho é uma das maiores usinas sucroalcooleiras em operação no Brasil e no mundo. O grupo também produz energia elétrica a partir do bagaço da cana-de-açúcar.

JULIA DORA KORANYI ARDUINI E FAMÍLIA 234

R$ 1,4 BI

75 | SP | RUMO

Julia e Riccardo Arduini eram controladores da operadora ferroviária América Latina Logística (ALL), fundada em 1999 e fundida em 2015 à Rumo, da Cosan, formando a Rumo Logística. Hoje, a empresa é a dona da maior malha ferroviária do país. Julia tem um perfil discreto e se mantem longe dos holofotes.

SERGIO AUGUSTO GUERRA DE RESENDE 234

R$ 1,4 BI

40 | MG | LOCAMERICA

Sergio e Luis Fernando Memoria Porto (leia mais adiante) eram os maiores acionistas individuais da Locamerica, um dos maiores grupos de aluguel de veículos do Brasil. A companhia foi comprada pela Localiza, que após a aquisição, entregou 5,38% de suas ações para os acionistas controladores da Locamerica, segundo informações da empresa.

CAIO PENIDO DALLA VECCHIA E FAMÍLIA 244

R$ 1,3 BI

52 ANOS | NATURALIDADE SP | EMPRESA MB IVA

Caio e os irmãos Peterson e Eduardo são filhos de Rosa Evangelina Marcondes Penido Dalla Vecchia (1949-2021) e têm fatias iguais da holding familiar. Rosa e a irmã, Ana Maria, eram filhas de Peterson Soares Penido (1916-2013), e herdaram participações acionárias significativas da atual Movida, antiga CCR.

EVERARDO FERREIRA TELLES E FAMÍLIA 244

R$ 1,3 BI

80 | CE | YPIOCA

A família Telles era dona da aguardente Ypioca, fundada em 1846, até vender a marca e uma de suas fábricas para a inglesa Diageo por R$ 940 milhões, em 2012. Ficaram com duas destilarias e fazendas de cana. Eles controlam o Grupo Telles, que mantém negócios na produção e distribuição de etanol e água mineral, na fabricação de embalagens, no turismo e na pecuária, além de operarem uma usina de energia solar no Ceará.

FERNANDO GALLETTI DE QUEIROZ E FAMÍLIA 244

R$ 1,3 BI

57 | SP | MINERVA FOODS

Fernando é CEO da Minerva Foods e com a família controla a VDQ Holdings, que tem a segunda maior fatia de ações (22,36%) da companhia de alimentos. O maior acionista é o grupo saudi-inglês Salic (30,53%), que também participa do capital da Marfrig/BRF. A família é dona de empresas de transporte, de incorporação e de construção por meio do grupo IZVQ.

GENINHO THOMÉ 244

R$ 1,3 BI

73 | PR | NEODENTE (COMPANY)

O cirurgião-dentista fundou a Neodent em 1993 e conseguiu transformá-la na maior empresa de implantes dentários da América Latina. Em 2015, vendeu-a para o grupo suíço Straumann, por R$ 1,2 bilhão. Tempos depois fundou a empresa de soluções ortopédicas Neortho, cujo controle foi vendido em abril de 2025 para a empresa suíça Medartis. Thomé ainda é sócio da construtora e incorporadora Pasqualotto & GT especializada em edifícios de luxo no litoral de Santa Catarina.

LUCIANO MAGGI QUARTIERO E FAMÍLIA 244

R$ 1,3 BI

50 | RS | CAMIL

Luciano e seus irmãos Jacques e Thiago receberam ações do pai, Jairo Santos Quartiero, que detém a composição acionária da Camil Alimentos, maior beneficiadora de arroz e feijão da América Latina. A empresa tem no portfólio marcas famosas, como Açúcar União e Coqueiro. Desde 2018, também é dona da SLC Alimentos. Luciano é o atual CEO.

LUIS FERNANDO MEMORIA PORTO 244

R$ 1,3 BI

42 | MG | LOCAMERICA

Luis Fernando era um grande acionista da Locamerica, vendida para a Localiza.

MARIA EUGÊNIA LAFER GALVÃO 244

R$ 1,3 BI

62 | SP | KLABIN, RAIA DROGASIL

Maria Eugênia é a outra herdeira de Gratuisa Lafer Galvão, acionista da Raia Drogasil, e da Klabin.

MARINO FRANZ 244

R$ 1,3 BI

62 | SC | BIOPLANTA

O catarinense Marino Franz mudou-se para Lucas do Rio Verde em 1981, aos 19 anos. Foi prefeito da cidade por dois mandatos. Foi um dos fundadores do grupo Fiagril, que distribui sementes e insumos e foi vendido a investidores chineses em 2016. Franz é um dos fundadores do grupo Bioplanta, uma fabricante de fertilizantes especiais.

TERCIO BORLENGHI JUNIOR 244

R$ 1,3 BI

55 | SP | AMBIPAR

A companhia Ambipar foi fundada em 1995 por Borlenghi e está presente em 15 países, atuando no tratamento, reuso, reparo e reciclagem de materiais. Os negócios se intensificaram durante a pandemia, com o crescimento da demanda por desinfecções de ambientes.

CONSUELO ANDRADE DE ARAÚJO E FAMÍLIA 253

R$ 1,2 BI

93 | MG | BANCO MERCANTIL DO BRASIL

Um dos poucos bancos médios a sobreviver às inúmeras transformações do sistema financeiro, o Mercantil do Brasil dedicou-se durante muito tempo ao financiamento de pequenas empresas, o chamado middle market. Recentemente ampliou sua atuação nos empréstimos consignados. Os bons resultados fizeram as ações mais do que dobrar, inserindo a família na relação deste ano. Consuelo, a matriarca, não tem função executiva no banco, cujo controle está com a família por meio de um acordo de acionistas que inclui os herdeiros.

FRANCISCO DEUSMAR DE QUEIRÓS E FAMÍLIA 253

R$ 1,2 BI

78 | CE | PAGUE MENOS

Fundador da rede de farmácias Pague Menos, Deusmar é o principal acionista da companhia que tem ações negociadas na B3 desde setembro de 2020. A família também é dona de uma emissora de rádio, uma corretora e de uma indústria química. Em maio de 2021 a rede Pague Menos confirmou a compra da concorrente Extrafarma, pertencente a holding Ultrapar, por R$ 700 milhões.

HELIO SEIBEL 253

R$ 1,2 BI

72 | SP | GRUPO LIGNA

SALO DAVI SEIBEL 253

R$ 1,2 BI

75 | SP | GRUPO LIGNA

Helio divide com o irmão Salo o controle do Grupo Ligna, que tem participações acionárias em diversas companhias, como Leo Madeiras, Klabin e Gera Florestal. De perfil discreto, os Seibel são grandes acionistas da Duratex (Dexco), desde que a companhia incorporou a fabricante de painéis de madeira Satipel controlada por eles. Os irmãos também estão presentes no varejo. Participaram da implantação da Leroy Merlin no Brasil e vêm ampliando a rede de lojas da Leo.

JANET GUPER 253

R$ 1,2 BI

70 | SP | GRUPO SUZANO

Janet é neta de Leon Feffer, fundador da Suzano Holding e que morreu em 1999. Ela ganhou participação acionária quando herdou, em 2017, uma fatia das ações de sua mãe, Fanny. A genitora havia deixado ações também para seu terceiro filho, André Gupers, mas os papéis foram redistribuídos para outros familiares com a morte de André no mesmo ano da mãe.

JORGE GERDAU JOHANNPETER 253

R$ 1,2 BI

81 | RS | GERDAU

Jorge Gerdau comanda um clã que detém o controle acionário da Gerdau S.A. e da Metalúrgica Gerdau. Também preside o Conselho Superior do Movimento Brasil Competitivo e é dono do Haras Joter, famoso criatório de cavalos de raça.

JOSÉ MARIO CAPRIOLI DOS SANTOS 253

R$ 1,2 BI

54 | SP | AZUL LINHAS AÉREAS

Caprioli dos Santos era sócio de Nilton Carlos Chueppe na empresa aérea Trip. Com a fusão com a Azul Linhas Aéreas, ele se tornou um grande acionista da companhia aérea fundada por David Gary Neeleman, da qual é conselheiro.

MARCELO KALIM 253

R$ 1,2 BI

58 | SP | C6 BANK

Ele foi um dos primeiros sócios de André Esteves no antigo banco Pactual. Ele se desligou em 2018 para trilhar um caminho próprio no setor financeiro, com a fundação do banco C6.

SEBASTIÃO VICENTE BOMFIM FILHO 253

R$ 1,2 BI

71 | MG | GRUPO SBF

O empresário Sebastião Bomfim Filho comanda o Grupo SBF, que controla as redes de lojas Centauro, Almar Sports e ByTerms. O grupo é o maior vendedor de marcas internacionais de tênis esportivos no Brasil. A empresa tem ações negociadas em bolsa desde abril de 2019.

ANDRÉ JUNQUEIRA DOS SANTOS PESSOA 262

R$ 1,1 BI

62 | SP | GRUPO SÃO FRANCISCO

Neto de um dos fundadores do Grupo São Francisco, André fez parte da terceira geração à frente dos negócios da família. Com mais de 1,8 milhão de beneficiários, o portfólio inclui hospitais próprios, operadoras de convênios médicos e odontológicos, empresas de saúde ocupacional e companhias de resgate rodoviário. Em 2019, a empresa foi vendida para a Hapvida.

ANDRE BIER GERDAU JOHANNPETER 262

R$ 1,1 BI

62 | RS | GERDAU

CLÁUDIO JOHANNPETER 262

R$ 1,1 BI

52 | RS | GERDAU

FREDERICO CARLOS GERDAU JOHANNPETER 262

R$ 1,1 BI

83 | RS | GERDAU

GUILHERME CHAGAS GERDAU JOHANNPETER 262

R$ 1,1 BI

53 | RS | GERDAU

Klaus e Frederico, assim como seus herdeiros e familiares, descendem do alemão Curt Johannpeter e de Reida Gerdau, neta do fundador da Gerdau. Eles ocuparam posições executivas no grupo por muitos anos.

IVAN TOLEDO DE CORRÊA FILHO 262

R$ 1,1 BI

69 | SP | SEM PARAR

Ivan foi um dos fundadores da Serviços e Tecnologia de Pagamentos (STP), dona do Sem Parar (mais tarde consolidado como sistema de identificação automática de veículos do Brasil). A companhia foi vendida em 2017 para a DBTrans, da norte-americana Fleetcor, por R$ 4 bilhões. Até a venda, o sócio detinha 31% das ações, e a fatia restante era dividida entre Motiva, Raízen e Arteris.

LISIANE GURGEL ROCHA 262

R$ 1,1 BI

65 | PE | GUARARAPES/RIACHUELO

Filha de Nevaldo Rocha (1928-2020), Lisiane e seus irmãos Flávio e Élvio herdaram as ações do pai na Guararapes, maior empresa de moda do Brasil e dona da Riachuelo.

LUIZ EDUARDO TAROUÍNIO MONTEIRO DA COSTA E FAM. 262

R$ 1,1 BI

74 ANOS / VILA VELHA (ES) / EMPRESA: GRAFICA

Fundada em 1949 em Porto Real (RJ), a Companhia Fluminense de Refrigerantes, que engarrafava a Coca-Cola no Brasil, foi adquirida nos anos 1960 por Renato Monteiro da Costa, pai de Luiz. Em 2013, foi vendida por US$ 448 milhões ao grupo mexicano Femsa. A família seguiu com os demais negócios: banco de investimentos, rede de postos de combustíveis e propriedades imobiliárias e agrícolas no estado do Rio.

LUIZA HELENA TRAJANO INÁCIO RODRIGUES 262

R$ 1,1 BI

78 / SP / MAGAZINE LUIZA

Principal acionista individual do Magazine Luiza, ela ocupou a presidência de 1991 a 2015, quando passou o cargo para o filho, Frederico, e ficou no comando do conselho administrativo. Luiza é sobrinha dos fundadores da empresa. Depois de ser um dos maiores fenômenos da bolsa brasileira por vários anos, as ações recuaram a partir de 2023 devido à concorrência com plataformas chinesas.

MAURO FANTIN E FAMÍLIA 262

R$ 1,1 BI

70 / SC / PARATI ALIMENTOS

Os irmãos Fantin dividiram o controle da Rima Investimentos, holding fundada pelo pai, Angelo Fantin (1927-2015). Entre as empresas, estava a fabricante de alimentos Parati, presidida pelo primogênito Mauro. Em 2016, venderam 100% do capital para a Kellogg por R$ 1,38 bilhão. Hoje a família é dona da Tevere, de produtos de ferro e construção civil, e sócia de empreendimentos imobiliários e de empresas de energia.

ALEXANDRE OSTROWIECKI 272

R$ 1 BI

46 / SP / MULTILASER

É o principal acionista da Multilaser, que abriu o capital na B3 em 2021. Alexandre deixou o cargo de CEO em março, após 22 anos, e passou a presidir o conselho. A empresa foi fundada em 1987 por Israel Ostrowiecki, pai de Alexandre, e começou trocando cartuchos de tinta para impressoras. Em 1991, ela havia se tornado a única na América Latina a oferecer o serviço de recarga de cartuchos. Hoje vende mais de 5 mil produtos, de notebooks a brinquedos.

ANA BEATRIZ LOGEMANN DE ALMEIDA E FAMÍLIA 272

R$ 1 BI

62 RS / SLC AGRÍCOLA

ELIZABETH SILVA LOGEMANN E FAMÍLIA 272

R$ 1 BI

66 RS / SLC AGRÍCOLA

JORGE LUIZ SILVA LOGEMANN E FAMÍLIA 272

R$ 1 BI

71 / RS / SLC AGRÍCOLA

MARCELO SILVA LOGEMANN E FAMÍLIA 272

R$ 1 BI

70 / RS / SLC AGRÍCOLA

Os irmãos Ana Beatriz, Elizabeth, Jorge Logemann e Marcelo comandam o grupo gaúcho SLC, que envolve a SLC Agrícola, uma das maiores proprietárias de terras cultivadas do país. A SLC cultiva algodão, soja e milho em 22 fazendas pelo Brasil. Eduardo é presidente do conselho e Jorge Luiz é vice-presidente. Em 2024 a empresa faturou R$ 6,9 bilhões, queda de 4,4% ante 2023.

ANITA LOUISE REGINA HARLEY 272

R$ 1 BI

78 PE CASAS PERNAMBUCANAS

Neta de Arthur Hermann Lundgren (1882-1967), que fundou as Casas Pernambucanas em 1908. Anita é a maior acionista individual da empresa. Além de herdar 25% das ações, por duas décadas representou os 25% dos sobrinhos, filhos de seus dois irmãos, Robert e Cristina, que morreram na década de 1990. Por anos, foi diretora-presidente da rede, que soma cerca de 450 lojas. A empresa tem ainda como acionistas (com fatias inferiores) irmãos da empresária e descendentes da quarta e da quinta gerações. Anita está em coma, depois de ser vitimada por um AVC em 2016.

CARLOS ALBERTO MANSUR E FAMÍLIA 272

R$ 1 BI

72 / SP / BANCO INDUSTRIAL DO BRASIL

O discreto Carlos Alberto Mansur é banqueiro, empresário e investidor. Principal acionista do Banco Industrial do Brasil, ele também investe na geração de energia. Em parceria com a empresa finlandesa Wärtsilä, o grupo está testando a geração de energia por meio de etanol no porto de Suape (PE).

DIRLEY PINGNATTI RICCI 272

R$ 1 BI

54 / PR / LOCAMERICA

O empresário paranaense é fundador da Auto Ricci, locadora de veículos que foi adquirida pela concorrente Locamerica em 2017. Com o negócio, Ricci tornou-se grande acionista da companhia. Ele foi vice-presidente da Locamerica até 2018, quando a empresa se fundiu com a rival Unidas. Em 2022, foi comprada pela Localiza, que após a aquisição entregou 5,38% de suas ações para os antigos controladores da Locamerica. Ricci é conselheiro de várias empresas.

ÉLVIO GURGEL ROCHA 272

R$ 1 BI

67 / PE / GUARARAPES, RIACHUELO

Filho de Nevaldo Rocha (1928-2020), Élvio e seus irmãos herdaram as ações do pai na Guararapes, maior empresa de moda do Brasil e dona da Riachuelo.

FERNANDO HENRIQUE BORGES TRAJANO 272

R$ 1 BI

49 / SP / MAGAZINE LUIZA

GISELE TRAJANO 272

R$ 1 BI

53 / SP / MAGAZINE LUIZA

ISMAEL BORGES TRAJANO 272

R$ 1 BI

61 / SP / MAGAZINE LUIZA

Ao lado dos irmãos Fernando Henrique e Ismael, Gisele herdou parte da participação acionária do pai, Onofre de Paula Trajano, na rede Magazine Luiza, criada pela irmã deste Luiza Trajano Donato.

FRANCISCO CLÁUDIO SARAIVA LEÃO DIAS BRANCO — 272

R$ 1 BI

58 | CE | M. DIAS BRANCO

FRANCISCO IVENS DE SÁ DIAS BRANCO JÚNIOR — 272

R$ 1 BI

64 | CE | M. DIAS BRANCO

FRANCISCO MARCOS SARAIVA LEÃO DIAS BRANCO — 272

R$ 1 BI

60 | CE | M. DIAS BRANCO

MARIA DAS GRAÇAS DIAS BRANCO DA ESCÓSSIA — 272

R$ 1 BI

85 | CE | M. DIAS BRANCO

MARIA REGINA SARAIVA LEÃO BRANCO XIMENES — 272

R$ 1 BI

83 | CE | M. DIAS BRANCO

Os cinco irmãos são filhos de Francisco Ivens de Sá Dias Branco (1934-2016), criador da M. Dias Branco, dona de marcas como Vitarella, Richester e Puro Sabor. Após a morte do pai, receberam participações iguais na companhia, negociada na bolsa desde 2006.

GIANCARLO FRANCESCO CIVITA — 272

60 | SP | EDITORA ABRIL

R$ 1 BI

ROBERTA ANAMARIA CIVITA — 272

ND | SP | EDITORA ABRIL

R$ 1 BI

VICTOR CIVITA NETO — 272

ND | SP | EDITORA ABRIL

R$ 1 BI

Herdeiros de Roberto Civita (1936-2013), que deu continuidade à obra de Victor Civita (1907-1990), fundador do grupo de comunicação Abril e que enfrou em recuperação judicial em 2018. Além da empresa, a família tem um importante patrimônio imobiliário.

JOSÉ AUGUSTO CARVALHO ARAGÃO — 272

R$ 1 BI

67 | SP | ARMAC

Fundador da Armac, maior empresa de locação de equipamentos para o agronegócio e mineração do Brasil. A companhia abriu seu capital na B3 em 2021. O fundador controla a empresa ao lado da esposa, Lucia, e dos dois filhos, Fernando (CEO) e José Augusto (presidente do conselho). Lucia faz parte do conselho de administração.

LAURO FIUZA E PEDRO FIUZA — 272

R$ 1 BI

79; 45 | CE | GRUPO SERVTEC

Fundado em 1969 em Fortaleza pelos engenheiros Lauro Fiuza Júnior, Luciano Montenegro e Marcos Botelho, o Grupo Servtec atua em geração de energia eólica, solar, térmica e hídrica. Pedro, filho de Lauro, é acionista.

LUIZ GIRÃO E PEDRO GIRÃO — 272

R$ 1 BI

NOVO | MG | ALVORADA LÁCTEOS

Gigante resultado da fusão entre a mineira Embare Industrias Alimenticias e a cearense Betânia Lácteos, a Alvorada faturou pouco mais de R$ 5 bilhões em 2024.

MICHEL GORA E FAMÍLIA — 272

R$ 1 BI

77 | SP | LOCAWEB

Michel Gora e seus filhos, Claudio e Ricardo Gora, são acionistas fundadores da Locaweb, que abriu o capital na B3 em 2020.

OTÁVIO LAGE DE SIQUEIRA FILHO E FAMÍLIA — 272

R$ 1 BI

89 | GO | VALLES MACHADO

A família Siqueira é a principal acionista da Valles Machado, produtora de açúcar e etanol que fez IPO na B3 em 2021. Otávio Filho e o atual diretor-presidente da companhia, fundada em 1980 em Goianésia (GO) por seu pai, Otávio Lage de Siqueira, ex-governador de Goiás, em parceria com fazendeiros da região. A empresa, que começou como destilaria de álcool durante a crise do petróleo, ingressou na produção de açúcar em 1993, com a marca Itajá.

ROBERTO LUIZ JATAHY GONÇALVES — 272

R$ 1 BI

55 | RJ | AZZAS 2154

Os irmãos Roberto e Claudia Jatahy fundaram a varejista de moda feminina Arumale em 1997. Em 2010, a empresa se associou à Farm, dando origem ao Grupo Soma, que fez seu IPO na B3 em 2020. Em julho de 2024, a Soma anunciou uma fusão com a Arezzo, da família Birman, criando a Azzas 2154, empresa com 34 marcas (incluindo a tradicional Hering) e quatro verticais. Gonçalves é o CEO das unidades de vestuário e lifestyle feminino.

VÍTOR WANDERLEY JR. E IRMÃOS — 272

R$ 1 BI

ND | AL | USINA CORURIPE

Fundada em Coruripe (AL) em 1925, a usina Coruripe foi adquirida por Tércio Wanderley, avô de Vitor, em 1941. A empresa ampliou suas atividades para minas na década de 1990 e em 2007 passou a atuar em geração de energia. A previsão de faturamento para a safra 2024/2025 era de R$ 4,8 bilhões. Vitor e seus familiares são os acionistas principais.

WILSON FERNANDO ROMANINI E FAMÍLIA — 272

R$ 1 BI

55 | SP | GRUPO VITTIA

Economista pela PUC de Campinas, Wilson Fernando Romanini é diretor-presidente do grupo Vittia desde 2008. O grupo foi fundado em 1971 em São Joaquim da Barra (SP), sob o nome de BioSoja. Atua no segmento de biotecnologia agrícola, com foco em defensivos biológicos e nutrição vegetal.

GANHOS E PERDAS

O bom momento da bolsa fez vários participantes da lista ganharem dinheiro e permitiu o retorno de nomes que haviam ficado de fora em 2024

GANHARAM PATRIMÔNIO
169
(56,3%)

PERDERAM PATRIMÔNIO
62
(20,7%)

VOLTARAM À LISTA
37
(12,3%)

ENTRARAM NA LISTA
31
(10,3%)

MANTEVE PATRIMÔNIO
1
(0,4%)

POSIÇÃO	NOME (IDADE)	PATRIMÔNIO	VARIAÇÃO	MAT.	EMPRESA	SETOR
	Eduardo Luiz Saverin (43)	R$ 277 bi	+[illegible]	SP	FacebBook	Tecnologia
2	Vicky Safra (73) e família	R$ 220,5 bi	[illegible]	Grazia*	Banco Safra	Finanças
3	Jorge Paulo Lemann (85)	R$ 88 bi	[illegible]	Ru	AB Inbev/3G Capital	Bebidas/Investimentos
4	André Santos Esteves [illegible]	[illegible]	[illegible]	Ru	BTG Pactual	Finanças
5	Fernando Roberto Moreira Salles (70)	R$ 40,2 bi	[illegible]	Ru	Itaú Unibanco/CBMM	Finanças/Mineração
6	Carlos Alberto da Veiga Sicupira (7[illegible]	R$ 34,1 bi	[illegible]	Ru	AB Inbev/3G Capital	Bebidas/Investimentos
7	Pedro Moreira Salles ([illegible])	R$ 31 bi	[illegible]	Ru	Itaú Unibanco/CBMM	Finanças/Mineração
8	Miguel Gellert Krigsner (7[illegible]	R$ 34,2 bi	[illegible]	Deliver*	O Boticário	Cosméticos
9	Alexandre Behring da Costa (58)	R$ 31 bi	[illegible]	Ru	3G Capital	Investimentos
10	Jorge Moll Filho (79)	R$ 30,4 bi	[illegible]	Ru	Rede D'Or	Saúde
11	Max Von Bomgardner Barbosa Tolles (29)	R$ 29,3 bi	NEO	SP	AB Inbev/3G Capital	Investimentos
12	Ermírio Pereira de Moraes (73)	R$ 28,8 bi	[illegible]	SP	Votorantim	Diversos
12	Luiz Ermírio de Moraes (67)	R$ 28,8 bi	[illegible]	SP	Votorantim	Diversos
12	Maria Helena Moraes Scripilliti (64)	R$ 28,8 bi	[illegible]	SP	Votorantim	Diversos
15	João Moreira Salles (61)	R$ 25,5 bi	[illegible]	Ru	Itaú Unibanco/CBMM	Finanças/Mineração
15	Walther Moreira Salles Júnior (59)	R$ 25,5 bi	[illegible]	Ru	Itaú Unibanco/CBMM	Finanças/Mineração
17	Joesley Mendonça Batista (53)	R$ 25 bi	[illegible]	DO	JBS	Alimentos
17	Wesley Mendonça Batista (55)	[illegible]	[illegible]	HO	JBS	Alimentos
19	Fiorello Bill (58)	R$ 23,6 bi	[illegible]	SP	Eurofarma	Medicamentos
20	Alexandre Grendene Bartelle (75)	R$ 20,5 bi	[illegible]	RS	Grendene/Nova Milano	Calçados/Móveis
21	Ricardo Castellar de Faria (50)	R$ 19,6 bi	[illegible]	Ru	Gracia Faria	Alimentos
22	Alcou Elias Feldmann (75)	R$ 18,5 bi	[illegible]	SC	Fertipar	Fertilizantes
22	João Roberto Marinho (77)	R$ 18,5 bi	[illegible]	Ru	Rede Globo	Comunicação
22	José João Abdalla Filho (6[illegible]	R$ 18,5 bi	[illegible]	SP	Banco Clássico	Finanças
22	José Roberto Marinho (69)	R$ 18,5 bi	[illegible]	Ru	Rede Globo	Comunicação
26	Mário Araújo Moncar Araripe (81)	R$ 18,[illegible] bi	[illegible]	CE	Casa dos Ventos	Energia
27	Joyce Brasil Garfinkel (78)	R$ 17,5 bi	[illegible]	SP	Porto Seguro	Seguros
28	Roberto Irineu Marinho (77)	R$ 16,9 bi	[illegible]	Ru	Rede Globo	Comunicação
29	Lirio Albino Parisotto (71)	R$ 14,[illegible] bi	[illegible]	RS	Videolar/Bolsa de valores	Industria/Investimentos
30	Marcel Hermann Telles (75)	R$ 12,5 bi	[illegible]	Ru	AB Inbev/3G Capital	Bebidas/Investimentos
31	João Rafael de Araújo Bozano (59)	R$ 11,4 bi	[illegible]	RS	Bozano Investimentos	Investimentos
31	Luciano Hang (67)	R$ 11,4 bi	[illegible]	SC	Havan	Varejo
33	Roberto Balls Sallouti (53)	R$ 11,1 bi	[illegible]	SP	BTG Pactual	Finanças
34	Maia Mattos Rodrigues (67)	R$ 10,5 bi	[illegible]	MA	Grupo Mateus	Varejo
35	Alfredo Egydio Arruda Villela Filho (66)	R$ 10,2 bi	[illegible]	SP	Itausa	Investimentos
36	Ezro Moise Safra (92)	R$ 9,9 bi	[illegible]	SP	M. Safra	Investimentos
37	Ana Lúcia de Mattos Barretto Villela (50)	R$ 9,8 bi	[illegible]	SP	Itausa	Investimentos
37	Edir Macedo (80)	R$ 9,8 bi	[illegible]	Ru	Rede Record	Comunicação
37	Guilherme Dias Fernandes Benchimol (41)	R$ 9,8 bi	[illegible]	Ru	XP Investimentos	Finanças
37	Luiz Frias (82)	R$ 9,8 bi	[illegible]	SP	PagBank	Finanças
37	Roberto Flavio Teixeira de Souza (59)	R$ 9,8 bi	[illegible]	MG	MRV/Banco Inter	Construção/Finanças
42	Anne Wormingham (39)	R$ 9,1 bi	[illegible]	SC	WEG	Industria
43	Candido Pinheiro Koren de Lima (79)	R$ 8,8 bi	[illegible]	CE	Hapvida	Saúde
43	José R. Lamacchia (75)/Lelia Pereira (60)	R$ 8,8 bi	[illegible]	SP/Ru	Cielfoa	Finanças
45	Cristina Helena Junqueira (41)	R$ 8,7 bi	[illegible]	SP	Nubank	Finanças
46	José Ermírio de Moraes Neto (72)	R$ 8,4 bi	[illegible]	SP	Votorantim	Diversos
46	José Roberto Ermírio de Moraes (67)	R$ 8,4 bi	[illegible]	SP	Votorantim	Diversos
46	Maida Helena de Moraes (80)	R$ 8,4 bi	[illegible]	SP	Votorantim	Diversos
49	Ricardo Nastaro dos Santos (51)	R$ 8,2 bi	[illegible]	SP	BTG Pactual	Finanças
50	Artur Noemio Grynbaum (76)	R$ 8,1 bi	[illegible]	MP	O Boticário	Cosméticos
50	Carlos Eduardo Sanchez ([illegible])	R$ 8,1 bi	[illegible]	SP	EMS/Grupo NF	Medicamentos
50	Morris Dayan (58)	R$ 8,1 bi	[illegible]	SP	Daycoval	Finanças

POSIÇÃO		NOME (IDADE)	PATRIMÔNIO	VARIAÇÃO	UF	EMPRESA	SETOR
53		Fábio Roberto Chiavenato Antenore (73)	R$ 8 bi	6,4%	SP	JHSF	Construção
54		Pedro Grendene Bartelle (75)	R$ 7,9 bi	-	RS	Grendene/Valentina	Calçados
55		Rubens Ometto Silveira Mello (75)	R$ 7,6 bi	5,2	SP	Cosan/Rezen/Rumo	Agroenergia
56		Marcos Molina dos Santos (55)	R$ 7,2 bi	-	SP	Marfrig	Alimentos
57		David Feffer (68)	R$ 7,1 bi	5,4	SP	Grupo Suzano	Papel e celulose
57		Vera Rachofski Sanio Quesnoy (70)	R$ 7 bi		SP	AB Inbev	Bebidas
59		José Antonio Mata (49)	R$ 6,8 bi	10,2%	SP	JHSF	Construção
60		Dorothea Voigt de Assis (67)	R$ 6,6 bi	3,3%	SC	WEG	Indústria
60		Alvin Voigt (71)	R$ 6,6 bi	3,3%	SC	WEG	Indústria
60		Lucia Borges Maggi (92)	R$ 6,6 bi	5,6%	MS	Amaggi	Agronegócio
60		Nicolau Carvalho Esteves (73)	R$ 6,6 bi		MG	Ática Educacional	Educação
64		Daniel Feffer (65)	R$ 6,5 bi	12,7%	SP	Grupo Suzano	Papel e celulose
64		Eduardo Voigt Schwartz (51)	R$ 6,5 bi	3%	SC	WEG	Indústria
64		Jorge Feffer (70)	R$ 6,5 bi	5,4%	SP	Grupo Suzano	Papel e celulose
64		José Isaac Peres (85)	R$ 6,5 bi	5,4	RJ	Multiplan	Shopping centers
64		Lin Ming Chung (67)	R$ 6,5 bi	-	Taiwan*	Nine Dragons Paper	Papel e celulose
64		Mariana Voigt Schwartz Gomes (39)	R$ 6,5 bi		SC	WEG	Indústria
64		Ruben Feffer (55)	R$ 6,5 bi	5,4	SP	Grupo Suzano	Papel e celulose
71		Iris Pássaro Abravanel (77) e família	R$ 6,4 bi	ND	SP	SBT	Comunicação
72		Marcio Pascoal Marçal dos Santos (52)	R$ 6,3 bi	14,2%	SP	Marfrig	Alimentos
73		Blairo Borges Maggi (69)	R$ 6,2 bi	-	MS	Amaggi	Agronegócio
73		Homer Locks (70)	R$ 6,2 bi	6,4%	SC	Amaggi	Agronegócio
75		Antônio Luiz da Cunha Seabra (81) e família	R$ 6,1 bi	23,8%	SP	Natura	Cosméticos
76		Ricardo Villela Marino (6	R$ 6 bi	45,7%	SP	Itaúsa	Investimentos
76		Rodolfo Villela Marino (50	R$ 6 bi	45,3%	MG	Itaúsa	Investimentos
78		Daniel de Freitas (55	R$ 5,8 bi	5,4%	SP	Character AI	Tecnologia
78		Hugo de Carvalho Ribeiro (73)	R$ 5,8 bi		MS	Amaggi	Agronegócio
78		Murilo Maggi Pianello (7	R$ 5,8 bi	5,4%	ES	Amaggi	Agronegócio
81		João Alves de Queiroz Filho (72)	R$ 5,7 bi	41,1%	GO	Hypera	Medicamentos
81		Maria Cristina Frias (61)	R$ 5,7 bi	10,3%	SP	PagBank	Finanças
83		Jaime Almeida Júnior (67)	R$ 5,5 bi	84,2%	SC	Almeida Júnior	Shopping centers
85		Paula Roberta Godoy Pereira (71) e irmãos	R$ 5,5 bi		SP	Mupar	Infraestrutura/Energia
86		Lia Maria Aguiar (67)	R$ 5,4 bi	28,6%	SP	Bradesco	Finanças
88		João Adibe Marques (53)	R$ 5,2 bi	-	SP	Cimed	Medicamentos
89		Ronaldo Cezar Coelho (73)	R$ 4,9 bi		RJ	Energisa/Investimentos	Energia
89		Sérgio Luiz Silva Schwartz (6	R$ 4,8 bi	ND	SC	WEG	Indústria
89		Guilherme Peirão Leal (74	R$ 4,8 bi	-	SP	Natura	Cosméticos
90		Benjamin Steinbruch (72)	R$ 4,6 bi	39,5%	RJ	CSN	Siderurgia
91		Dácio da Silva (ND)	R$ 4,4 bi	ND	SC	WEG	Indústria
92		Leandro Presença de Macêdo (80	R$ 4,2 bi		CE	J. Macêdo	Alimentos
92		Antônio Carlos Couto Porto Filho (62)	R$ 4,2 bi		SP	STG Pactual	Finanças
92		Mariana Weninghaus de Carvalho (36)	R$ 4,2 bi		SC	WEG	Indústria
92		Martin Weninghaus (ND)	R$ 4,2 bi	ND	SC	WEG	Indústria
92		Ricardo Weninghaus (6	R$ 4,2 bi		SC	WEG	Indústria
97		Marciane Testa (48)	R$ 4,1 bi	-	RS	Agibank	Finanças
97		Maria Ângela Aguiar Nallim (66)	R$ 4 bi		SP	Bradesco	Finanças
98		Ivan Müller Botelho (80)	R$ 4 bi		MG	Energisa	Energia
98		Luiz Bartl Filho (58	R$ 4 bi	-	SP	Bolsa de valores	Investimentos
101		Abair Martins do Nascimento (81)	R$ 3,9 bi		MG	Grupo Martins	Atacado
101		Chaim Zaher (70)	R$ 3,9 bi	-	Líbano*	SEB	Educação
101		Michael Klein (74)	R$ 3,9 bi	-	Alem	Casas Bahia/Grupo DB	Varejo
104		Carlos Wizard Martins (68)	R$ 3,8 bi	-	PR	Grupo Multi	Educação

Nati

MAIS PARTICIPAÇÃO FEMININA

Apesar de ainda ser pequena, a participação feminina entre os bilionários cresceu em importância na edição 2025

EM 2025, ENTRE OS 300 BILIONÁRIOS HÁ

240
HOMENS (80%)

60
MULHERES (20%)

O PATRIMÔNIO ESTÁ DIVIDIDO EM:

R$ 1,67 TRI
HOMENS (83%)

R$ 343 BI
MULHERES (17%)

EM 2024, O PATRIMÔNIO DAS MULHERES ERA

15,8%

DO TOTAL

HOUVE CRESCIMENTO DE 1,2 PONTO PERCENTUAL

A MAIS NOVA E O MAIS EXPERIENTE

A BILIONÁRIA MAIS NOVA

AMELIE VOIGT TREJES

IDADE
20 ANOS

PATRIMÔNIO
R$ 3,4 BI

ORIGEM DA FORTUNA
WEG

POSIÇÃO NO RANKING
117

O BILIONÁRIO MAIS EXPERIENTE

JOÃO JACOB VONTOBEL

IDADE
96 ANOS

PATRIMÔNIO
R$ 5 BI

ORIGEM DA FORTUNA
VONPAR

POSIÇÃO NO RANKING
155

POSIÇÃO	NOME (IDADE)	PATRIMÔNIO	VARIAÇÃO	UF	EMPRESA	SETOR
104	Cláudia Elisabete Nogueira de Carvalho (58)	R$ 3,8 bi	[illegible]	RJ	Monteiro Aranha	Investimentos
104	Elie Horn (81)	R$ 3,8 bi		São Paulo	Cyrela	Construção
104	Guilherme da Costa Paes (47)	R$ 3,8 bi		RJ	BTG Pactual	Finanças
104	Hermes Gonzaga (68)	R$ 3,8 bi		RS	[illegible]	Serviços
109	Otto de Sá Cavalcante (77)	R$ 3,7 bi	[illegible]	CE	Arco Educação	Educação
110	Daniel Ricardo Buhrer (39)	R$ 3,6 bi		SC	WEG	Indústria
110	Raul Ricardo Buhrer (42)	R$ 3,6 bi		SC	WEG	Indústria
110	Eduardo Wernghaus (43)	R$ 3,6 bi		SC	WEG	Indústria
110	Felipe Voigt Trejes (23)	R$ 3,6 bi	[illegible]	SC	WEG	Indústria
110	Rute Nogueira Alves de Melo (64)	R$ 3,6 bi		SP	Teuto	Medicamentos
110	Luisa Wernighaus Bernoldi (40)	R$ 3,6 bi		SC	[illegible]	Indústria
110	Pedro Voigt Trejes (23)	R$ 3,6 bi		SC	[illegible]	Indústria
117	Amelie Voigt Trejes (20)	R$ 3,4 bi	[illegible]	SC	[illegible]	Indústria
117	Carlos Piva de Oliveira Dias (74)	R$ 3,4 bi	[illegible]	SP	Raiadrogasil	Varejo
117	Flávio Sergel Rocha (67)	R$ 3,4 bi	[illegible]	PE	Guararapes/Riachuelo	Indústria/Varejo
117	Sergio Lins Andrade (80)	R$ 3,4 bi	ND	MG	Andrade Gutierrez	Construção
121	Henrique Dubugras (29)	R$ 3,3 bi	[illegible]	SP	Brex	Finanças
121	Moisés Kaufman (69)	R$ 3,3 bi		SP	Vivara	Varejo
121	Pedro Franceschi (38)	R$ 3,3 bi	[illegible]	RJ	Brex	Finanças
124	Fábio Elias Cury (80)	R$ 3,2 bi	[illegible]	SP	Cury	Construção
124	Jorge Luiz Saci de Freitas (74)	R$ 3,2 bi	[illegible]	SC	Intelbras	Indústria
126	Alice Jacqueira Hall (82)	R$ 3,1 bi	[illegible]	RJ	Rede D'Or	Saúde
126	André Francisco Jacqueira Hall (51)	R$ 3,1 bi	[illegible]	RJ	Rede D'Or	Saúde
126	Ernesto Corrêa da Silva Filho (89)	R$ 3,1 bi		MG	Setúbal	Finanças
126	Jorge Raoul Hall Neto (54)	R$ 3,1 bi	[illegible]	RJ	Rede D'Or	Saúde
126	Paulo Jacqueira Hall (44)	R$ 3,1 bi	[illegible]	RJ	Rede D'Or	Saúde
126	Pedro Jacqueira Hall (48)	R$ 3,1 bi	[illegible]	RJ	Rede D'Or	Saúde
126	Renata Jacqueira Hall Bernardes (53)	R$ 3,1 bi	[illegible]	RJ	Rede D'Or	Saúde
131	Ana Maria Marcondes Penido Sant'Anna (69)	R$ 3 bi	[illegible]	SP	Motiva	Intraestrutura
132	Luiz Humberto Pereira (68)	R$ 3 bi	ND	MG	Grupo Pereira	Varejo
132	João Jacob Ventobel (96)	R$ 3 bi		RS	Vonpar	[illegible]
133	Mônica Voigt Schmerkat (62)	R$ 2,9 bi		SC	WEG	Indústria
137	Bruna da Silva Bertoch Langoski (39)	R$ 2,9 bi	[illegible]	SC	WEG	Indústria
137	Joana Zimmermann da Silva (34)	R$ 2,9 bi	[illegible]	SC	WEG	Indústria
137	Luiz Alves Paes de Barros (72)	R$ 2,9 bi	[illegible]	SP	Bolsa de Valores	Investimentos
137	Mario Consuelo Leão Dias Branco (90)	R$ 2,9 bi	[illegible]	CE	M. Dias Branco	Alimentos
137	Paulo da Silva Janssen (52)	R$ 2,9 bi	[illegible]	SC	WEG	Indústria
137	Renata da Silva Janssen Becker (43)	R$ 2,9 bi	[illegible]	SC	WEG	Indústria
137	Ricardo Bertoch Filho (33)	R$ 2,9 bi	[illegible]	SC	WEG	Indústria
137	Ricardo Valadares Gontijo (75)	R$ 2,9 bi	[illegible]	MG	Direcional	Construção
137	Zeira Zimmermann da Silva (59)	R$ 2,9 bi	[illegible]	SC	WEG	Indústria
145	Ana Luiza Campos Garfinkel (44)	R$ 2,8 bi	[illegible]	SP	Porto Seguro	Seguros
145	André Street (41)	R$ 2,8 bi	[illegible]	RJ	Stone	Finanças
145	Bruno Campos Garfinkel (47)	R$ 2,8 bi	[illegible]	SP	Porto Seguro	Seguros
145	Carlos Francisco Ribeiro Jereissati (79)	R$ 2,8 bi	[illegible]	CE	Iguatemi	Shopping centers
145	Cleusa Campos Garfinkel (78)	R$ 2,8 bi	[illegible]	SP	Porto Seguro	Seguros
145	Eduardo Cunha Monnerat Solon Pontes (45)	R$ 2,8 bi	[illegible]	RJ	Stone	Finanças
145	Mario Borges Pinheiro (54)	R$ 2,8 bi	[illegible]	MA	Grupo Mateus	Varejo
145	Silvio Tini de Araujo (76)	R$ 2,8 bi	[illegible]	SP	Bonsucesso	Investimentos
154	José Janguiê Bezerra Diniz (61)	R$ 2,7 bi	[illegible]	PB	Ser Educacional	Educação
155	Claudio Voigt Trejes (58)	R$ 2,5 bi	[illegible]	SC	WEG	Indústria
155	Paulo Setubal Neto (75)	R$ 2,5 bi	[illegible]	SP	Itaúsa	Investimentos

POSIÇÃO	NOME (IDADE)	PATRIMÔNIO	VARIAÇÃO	EST.	EMPRESA	SETOR
155	Vahid Voigt (69)	R$ 7,5 bi		SP	WEG	Indústria
158	Alexandre Tadeu da Costa (54)	R$ 7,4 bi		SP	Cacau Show	Alimentos
158	José Carlos Reis de Magalhães Neto (47)	R$ 7,4 bi	ND	SP	Tarpon	Investimentos
160	Alfredo Egydio Setubal (67)	R$ 7,3 bi		SP	Itaúsa	Investimentos
160	Ana Maria Levy Villela Igel (63)	R$ 7,3 bi		SP	Ultrapar	Combustíveis
160	André Fernandes Lopes Dias (50)	R$ 7,3 bi	ND	RJ	BTG Pactual	Finanças
160	Bruno Duque Horta Nogueira (47)	R$ 7,3 bi	ND	SP	BTG Pactual	Finanças
160	Dulce Pugliese de Godoy Bueno (77) e família	R$ 7,3 bi	ND	SP	Amil/Dasa	Saúde
160	Isri Raposo (54)	R$ 7,3 bi	ND	SP	BTG Pactual	Finanças
160	Izabela Henriques Feffer (28)	R$ 7,3 bi		SP	Grupo Suzano	Papel e celulose
160	Marcelo Henrique Linsker Gonçalves (71)	R$ 7,3 bi		GO	MGLG	Agronegócio/Imobiliária
160	Mikhael Henriques Feffer (32)	R$ 7,3 bi		SP	Grupo Suzano	Papel e celulose
160	Pedro Egydio Setubal Junior (72)	R$ 7,3 bi		SP	Itaúsa	Investimentos
160	Ricardo Egydio Setubal (62)	R$ 7,3 bi		SP	Itaúsa	Investimentos
171	Alberto da Silva Gelfert (94)	R$ 7,2 bi		SC	WEG	Indústria
171	Alexandre Câmara e Silva (42)	R$ 7,2 bi	ND	RJ	BTG Pactual	Finanças
171	Guilherme de Jesus Paulus (76)	R$ 7,2 bi		SP	CPFL/EDP	Turismo
171	Henrique Moraes Salvador Silva (67) e família	R$ 7,2 bi	ND	MG	Kora Pet	Saúde
171	José Luiz Egydio Setubal (69)	R$ 7,2 bi		SP	Itaúsa	Investimentos
171	João da Silva Gelfert de Oliveira (47)	R$ 7,2 bi		SC	WEG	Indústria
171	Roberto Egydio Setubal (70)	R$ 7,2 bi		SP	Itaúsa	Investimentos
171	Rogério Pessoa Cavalcanti Albuquerque (65)	R$ 7,2 bi	ND	RJ	BTG Pactual	Finanças
179	Damião Pinheira Rodrigues (37)	R$ 7,1 bi		MA	Grupo Mateus	Varejo
179	Fernando Simões (59)	R$ 7,1 bi		SP	JSL	Transportes
179	Ibson Mateus Rodrigues Junior (41)	R$ 7,1 bi		MA	Grupo Mateus	Varejo
179	James Eduardo Bellini (64)	R$ 7,1 bi		RS	Marcopolo	Investimentos
179	Ledercio José de Lucena Cavalcante (65)	R$ 7,1 bi		SP	Totvs	Tecnologia
179	Marcelo Flora Salles (45)	R$ 7,1 bi	ND	RJ	BTG Pactual	Finanças
179	Marcelo Rodrigo Hahn (56)	R$ 7,1 bi		SP	Blau Farmacêutica	Medicamentos
179	Mariana Botelho Ramalho Cardoso (30)	R$ 7,1 bi	ND	RJ	BTG Pactual	Finanças
179	Oswaldo de Assis Filho (75)	R$ 7,1 bi	ND	SP	BTG Pactual	Finanças
179	Renato Barrozo Coby (55)	R$ 7,1 bi	ND	SP	BTG Pactual	Finanças
180	Edgard Barros Corona (58)	R$ 7 bi		SP	Smart Fit	Serviços
181	João Marcello Santos Laiks (55)	R$ 6,9 bi	ND	RJ	BTG Pactual	Finanças
182	Mitsuo Matsunaga (82)	R$ 6,8 bi		Japão*	Yolu	Alimentos
183	Alexandre Café Tiranno (49)	R$ 6,6 bi	ND	MG	Azzas 2154	Varejo
183	Ana Flávia da Silva Petry (28)	R$ 6,6 bi		SC	WEG	Indústria
183	Antônio Carlos Pipponzi (73)	R$ 6,6 bi		SP	RaiaDrogasil	Varejo
183	Dayse Abrahão Randon (66)	R$ 6,6 bi		RS	Randon	Indústria
183	Eugênio Pacelli Mattar (76)	R$ 6,6 bi		MG	Localiza	Locação de veículos
183	Fernando Setubal Souza e Silva (42)	R$ 6,6 bi		SP	Itaúsa	Investimentos
183	Helena Marina da Silva Petry (32)	R$ 6,6 bi		SC	WEG	Indústria
183	Henrique da Silva Gelfert (28)	R$ 6,6 bi		SC	WEG	Indústria
183	João Capua Ramos da Silva (47)	R$ 6,6 bi		RJ	XP Investimentos	Finanças
183	Luiz Renato Durski Jester (67)	R$ 6,6 bi		PR	Madero	Alimentos
183	Marcia da Silva Petry (61)	R$ 6,6 bi		SC	WEG	Indústria
203	Antônio Cláudio Brandão Resende (78)	R$ 6,5 bi		MG	Localiza	Locação de veículos
203	Daniel Miguel Klabin (36)	R$ 6,5 bi	-5,6	RJ	Klabin	Papel e celulose
203	David Gary Neeleman (65)	R$ 6,5 bi		SP	Azul Linhas Aéreas	Transportes
203	Flávio Ernesto Zarzur (60)	R$ 6,5 bi		SP	Eztec	Construção
203	Luiz Osório Dumoncel (83)	R$ 6,5 bi		RS	Stemac	Agronegócio
208	Carlos N. Pedreira Filho (45) e família	R$ 6,4 bi		BA	Grupo GPS	Serviços

RIQUEZA REGIONAL

Os estados mais ricos, em número de bilionários

SÃO PAULO (37,67%)

113

RIO DE JANEIRO (14,33%)

43

SANTA CATARINA (13%)

39

RIO GRANDE DO SUL (8%)

24

MINAS GERAIS (8%)

24

OUTROS (15,3%)

46

NATURALIZADOS (2,7%)

8

EMPRESAS COM MAIS BILIONÁRIOS

As companhias que mais geraram participantes na Lista Forbes em 2025

WEG
52

BTG PACTUAL
15

ITAÚ/ITAUSA
15

MAGAZINE LUIZA
7

MODAS BRANCO
7

REDE D'OR
7

SUZANO
7

POSIÇÃO	NOME (IDADE)	PATRIMÔNIO	VARIAÇÃO	UF	EMPRESA	SETOR
208	Celso Ricardo de Moraes (61)	R$ 1,7 bi	[illegible]	SP	Grupo CRM	Alimentos
208	Frank Geyer Abubakir (52)	R$ 1,7 bi	[illegible]	RJ	Unipar	Indústria
208	João Marcelo Dumoncel (54)	R$ 1,7 bi	[illegible]	RS	Bentos	Agronegócio
208	José Costa (57)	R$ 1,7 bi	NO	SC	Grupo Costa	Distribuição e varejo
213	Antônio Augusto de Queiroz Galvão (89)	R$ 1,6 bi	[illegible]	PE	Queiroz Galvão	Construção
213	Candido Pinheiro Koren de Lima Júnior (54)	R$ 1,6 bi	[illegible]	CE	Hapvida	Saúde
213	Fábrizia Bittar Garcia Falsetta ([illegible])	R$ 1,6 bi	NO	SP	Magazine Luiza	Varejo
213	Franco Bittar Garcia (42)	R$ 1,6 bi	NO	SP	Magazine Luiza	Varejo
213	Jorge Fontoura Pinheiro Koren de Lima (52)	R$ [illegible] bi	[illegible]	CE	Hapvida	Saúde
213	José Caetano Pauta de Lacerda (68)	R$ 1,6 bi	[illegible]	BA	Grupo GPS	Serviços
213	Pedro Igel de Barros Salles (64)	R$ 1,6 bi	[illegible]	RJ	Ultrapar	Combustíveis
213	Sérgio Pascola (55)	R$ 1,6 bi	[illegible]	PR	Nissei	Varejo
221	Anderson Lemos Barroso (7[illegible])	[illegible]	[illegible]	MG	Azzas 7154	Varejo
221	Fabrizio Bittar Garcia (42)	R$ 1,5 bi	[illegible]	MG	Magazine Luiza	Varejo
221	João Jaques Guimarães (65)	R$ 1,5 bi	[illegible]	MG	Banco BMG	Finanças
221	José Roberto Nogueira (61)	R$ 1,5 bi	[illegible]	CE	Brisanet	Tecnologia
221	José Salim Mattar Júnior (73)	R$ 1,5 bi	[illegible]	MG	Localiza	Locação de veículos
221	Milton Carlos Chioppo (80)	R$ 1,5 bi	[illegible]	ES	Azul/Aquia Brasca	Transportes
221	Patrick Larragoiti (65)	R$ 1,5 bi	[illegible]	França*	Salamácica	Seguros
227	Paulo Sérgio Barbarioli (65)	R$ 1,5 bi	[illegible]	SP	Intermédica	Saúde
227	Paulo Sérgio Coutinho Galvão Filho (65)	R$ 1,5 bi	[illegible]	SP	Klabin/RaiaDrogasil	Papel e celulose/Varejo
227	Regino de Camargo Pires Oliveira Dias (71)	R$ 1,5 bi	[illegible]	SP	Motiva	Infraestrutura
227	Renata de Camargo Nascimento (74)	R$ 1,5 bi	[illegible]	SP	Motiva	Infraestrutura
227	Roseana Camargo de Arruda Botelho (75)	R$ 1,5 bi	[illegible]	SP	Motiva	Infraestrutura
227	Victor Cavalcanti Pardini (70) e família	R$ 1,5 bi	[illegible]	MG	Flevery	Serviços
234	Ernesto Pinto Haberbeck (82)	R$ 1,4 bi	[illegible]	SP	Totvs	Tecnologia
234	Estevam Duarte de Assis (62) e família	R$ 1,4 bi	NO	MG	Brotas	Transportes
234	Flávio Augusto da Silva (53)	R$ 1,4 bi	NO	RJ	Wise UP	Educação
234	Flávio Brandão Resende (72)	R$ 1,4 bi	[illegible]	MG	Localiza	Locação de veículos
234	Horácio Lafer Piva (68)	R$ 1,4 bi	[illegible]	SP	Klabin	Papel e celulose
234	João Guilherme Sabino Ometto (85)	R$ 1,4 bi	[illegible]	SP	São Martinho	Agroenergia
234	João Dora Kacanyi Antoniri (75) e família	R$ 1,4 bi	[illegible]	SP	Rumo	Infraestrutura
234	Leandro Camargo Ramos (40)	R$ 1,4 bi	NO	SP	Kallum!	Tecnologia
234	Luiz Antônio Cora Ometto (90)	R$ 1,4 bi	[illegible]	SP	São Martinho	Agroenergia
234	Sergio Augusto Soares de Resende (68)	R$ 1,4 bi	NO	MG	Localmerica	Locação de veículos
244	Caio Povoa Dalla Vecchia (52) e família	R$ 1,3 bi	[illegible]	SP	Motiva	Infraestrutura
244	Eduardo Ferreira Teles (80) e família	R$ 1,3 bi	NO	CE	Ypióca	Bebidas
244	Fernando Galletti de Queiroz (57) e família	R$ 1,3 bi	NO	SP	Minerva Foods	Alimentos
244	Gaudêncio Thomé (73)	R$ 1,3 bi	[illegible]	PR	Neodent/GT Company	Imobiliário
244	Luciano Naggi Quartiero (61) e família	R$ 1,3 bi	[illegible]	RS	Camil	Alimentos
244	Luiz Fernando Memória Porto (62)	R$ 1,3 bi	NO	MG	Localmerica	Locação de veículos
244	Maria Eugênia Lafer Gabrie (67)	R$ 1,3 bi	[illegible]	SP	Klabin/RaiaDrogasil	Papel e celulose/Varejo
244	Marina Franz (62)	R$ 1,3 bi	NO	SC	Stoplanta	Eletro/Agronegócio
244	Tarcio Barlocchi Junior (55)	R$ 1,3 bi	[illegible]	SP	Ambipar	Gestão ambiental
253	Cassucio Andrade de Araújo (57) e família	R$ 1,2 bi	[illegible]	MG	Banco Mercantil do Brasil	Finanças
253	Francisco Bezerra de Queiroz (78) e família	R$ 1,2 bi	NO	CE	Paque Mares	Varejo
253	Helio Seibel (72)	R$ 1,2 bi	[illegible]	SP	Grupo Lojas	Madeira
253	Joost Buper (70)	R$ 1,2 bi	[illegible]	SP	Grupo Suzano	Papel e celulose
253	Jorge Gerdau Johannpeter (88)	R$ 1,2 bi	NO	RS	Gerdau	Siderurgia
253	Jose Maria Coppini dos Santos (54)	R$ 1,2 bi	[illegible]	SP	Azul/Aquia Brasca	Transportes
253	Marcelo Kalim (56)	R$ 1,2 bi	NO	SP	C6 Bank	Finanças
253	Salo Davi Seibel (75)	R$ 1,2 bi	[illegible]	SP	Grupo Lojas	Madeira

POSIÇÃO	NOME (IDADE,	PATRIMÔNIO	VARIAÇÃO	UF	EMPRESA	SETOR
253	Sebastião Vicente Bonfim Filho (7	R$ 1,2 bi		RS	Grupo SBF	Varejo
262	Andre Bier Gerdau Johannpeter (67	R$ 1,1 bi	ND	RS	Gerdau	Siderurgia
262	André Junqueira dos Santos Pessoa (52	R$ 1 bi		SP	Grupo São Francisco	Saúde
262	Cláudio Johannpeter (57	R$ 1 bi	ND	RS	Gerdau	Siderurgia
262	Frederico Carlos Gerdau Johannpeter (63)	R$ 1,1 bi	ND	RS	Gerdau	Siderurgia
262	Guilherme Chagas Gerdau Johannpeter (53)	R$ 1,1 bi	ND	RS	Gerdau	Siderurgia
262	Ivan Toledo de Correia Filho (59	R$ 1 bi	ND	SP	Sem Parar	Serviços
262	Lisiane Bergel Rocha (65)	R$ 1,1 bi	ND	PE	Guararapes/Riachuelo	Indústria/Varejo
262	Luiza Helena Trajano Inácio Rodrigues (73	R$ 1,1 bi	ND	SP	Magazine Luiza	Varejo
262	Luiz Eduardo T. M. da Costa (60) e família	R$ 1 bi	ND	RJ	Cosan	Alimentos
262	Mauro Fantin (70) e família	R$ 1,1 bi	ND	SC	Pamplona Alimentos	Alimentos
272	Alexandre Ostrowiecki (49	R$ 1 bi	ND	SP	MultiRaiser	Indústria
272	Ana Beatriz Logemann de Almeida (62) e fam.	R$ 1 bi	ND	RS	SLC Agrícola	Agronegócio
272	Anita Louise Regina Harley (75,	R$ 1 bi	ND	PE	Casas Pernambucanas	Varejo
272	Carlos Alberto Piassor (77) e família	R$ 1 bi	ND	SP	Banco Industrial do Brasil	Finanças
272	Dirley Pingnatti Ricci (54)	R$ 1 bi	ND	PR	Localamerica	Locação de veículos
272	Elizabeth Silva Logemann (65) e família	R$ 1 bi	ND	RS	SLC Agrícola	Agronegócio
272	Elvio Gurgel Rocha (63	R$ 1 bi	ND	PE	Guararapes/Riachuelo	Indústria/Varejo
272	Fernando Henrique Borges Trajano (43)	R$ 1 bi	ND	SP	Magazine Luiza	Varejo
272	Francisco Cláudio Saraiva Leão Dias Branco (58)	R$ 1 bi	ND	CE	M. Dias Branco	Alimentos
272	Francisco Ivens de Sá Dias Branco Jr. (54)	R$ 1 bi	ND	CE	M. Dias Branco	Alimentos
272	Francisco M. Saraiva Leão Dias Branco (60)	R$ 1 bi	ND	CE	M. Dias Branco	Alimentos
272	Ilmoacyr Francisco Elvira (60)	R$ 1 bi	ND	SP	Abril	Comunicação
272	Ricardo Trajano (53)	R$ 1 bi	ND	SP	Magazine Luiza	Varejo
272	Ronaldo Borges Trajano (61)	R$ 1 bi	-15,8%	SP	Magazine Luiza	Varejo
272	Jorge Luiz Silva Logemann (71 e família	R$ 1 bi	ND	RS	SLC Agrícola	Agronegócio
272	José Augusto Carvalho Aragão (67)	R$ 1 bi	-64,1%	SP	Armac	Locação de máquinas
272	Laura Fluza (79) e Pedro Fluza (46)	R$ 1 bi	ND	CE	Grupo Sendas	Energia solar
272	Luiz Gleiz (70) e Pedro Gleiz (42	R$ 1 bi	ND	RS	Vivaz Cacheos	Alimentos
272	Marcelo Silva Logemann (70) e família	R$ 1 bi	ND	RS	SLC Agrícola	Agronegócio
272	Maria das G. Dias Branco de Escóssia (65)	R$ 1 bi	ND	CE	M. Dias Branco	Alimentos
272	Maria Regina S. L. Branco Ximenes (64	R$ 1 bi	ND	CE	M. Dias Branco	Alimentos
272	Michel Gora (73) e família	R$ 1 bi	ND	SP	Locaweb	Serviços
272	Otávio Lage de Siqueira Filho (69) e família	R$ 1 bi	ND	GO	Jalles Machado	Agronegócio
272	Roberto Aranzazu Civita (70)	R$ 1 bi	ND	SP	Abril	Comunicação
272	Roberto Luiz Jatahy Gonçalves (5	R$ 1 bi	33,	RJ	Azzas 2154	Varejo
272	Victor Civita Neto (6	R$ 1 bi	ND	SP	Abril	Comunicação
272	Vitor Wanderley Je (70) e irmãos	R$ 1 bi	ND	AL	Usina Coruripe	Etanol
272	Wilson Fernando Bapaziqui (55) e família	R$ 1 bi	ND	SP	Grupo Wilfer	Agronegócio

A FORÇA DA INDÚSTRIA E DOS BANCOS

Graças à WEG, o setor industrial é o mais representativo da lista de 2025, seguido pelo setor financeiro em número de bilionários

INDÚSTRIA
36

FINANÇAS
35

VAREJO
24

ALIMENTOS
25

INVESTIMENTOS
21

AGRONEGÓCIO
18

A Lista Forbes Bilionários Brasileiros é elaborada considerando várias fontes. Como ocorre com a Forbes USA, o mais importante são os preços das ações listadas em bolsa, com base na cotação de fechamento de 30 de junho de 2025. Além de serem públicos, esses dados são oficiais e auditados, o que os torna confiáveis. Como são apuradas apenas informações públicas, os patrimônios podem estar subestimados. Na maioria dos casos, não são considerados itens como imóveis, obras de arte, aviões ou embarcações, exceto se o titular concordar em fornecer esses dados. A cada edição, novas informações são apuradas. Em alguns casos, o patrimônio de irmãos ou familiares foi consolidado.

Sugestões e observações, escreva para: bilionarios@forbes.com.br

FORTALECENDO A ECONOMIA DO MAR

Grupo OKEAN completa 10 anos e amplia protagonismo na indústria internacional de embarcações

Frota completa d
produzida no Brasi

O Grupo OKEAN celebra uma década de trajetória marcada por inovação, crescimento e expansão internacional. Fundado em 2015, o estaleiro brasileiro consolidou-se como referência no setor ao unir design disruptivo, tecnologia de ponta e excelência em acabamento, produzindo embarcações que navegam em diferentes continentes.

Com sede em Itajaí (SC), o grupo é hoje responsável pela fabricação de duas marcas de prestígio, a 100% brasileira OKEAN Yachts e a italiana Ferretti Yachts, ícone mundial que concedeu ao estaleiro catarinense o título de unico fabricado fora da matriz, localizada em Forlì, na Itália. O feito coloca o Brasil em posição estratégica em um setor tradicionalmente dominado por europeus e norte-americanos.

Atualmente, são oito modelos em linha de produção que variam entre 52 e 100 pés. Entre eles, a Ferretti Yachts 1000, maior embarcação de fibra de vidro produzida em série no Brasil. A entrega desse modelo consolidou a OKEAN como protagonista da náutica de luxo no país e fortaleceu sua presença no radar global.

A origem do grupo reflete a visão de seu sócio-fundador, Nércio Fernandes, que criou a marca OKEAN Yachts com o desejo de oferecer embarcações disruptivas a quem compartilha a mesma conexão com o oceano.

Essa ousadia ganhou ainda mais visibilidade quando a empresa passou a produzir, em território brasileiro, os sofisticados iates da Ferretti Yachts. A conquista não apenas fortaleceu a credibilidade internacional da marca, mas posicionou a OKEAN como uma parceira estratégica para a elite náutica mundial.

À frente do negócio está o CEO, Roberto Palão. "Cada investimento realizado reflete o nosso compromisso em posicionar o Brasil e a OKEAN como referência mundial na indústria náutica, gerando empregos, tecnologia e visibi

dade internacional. Além e claro de proporcionar experiências extraordinárias para os nossos clientes e suas famílias" afirma.

O avanço do grupo é sustentado por uma estrutura fabril moderna e integrada. A principal operação, o Estaleiro OKEAN, em Itajaí, ocupa 26 mil metros quadrados de área, com 15 mil metros quadrados de área coberta, reunindo montagem, finalização e sede administrativa.

Complementam esse ecossistema a OKEAN Composites, em Porto Belo, dedicada à produção de peças em fibra de vidro, e a OKEAN Furniture, em Rio Negrinho, especializada em mobiliário de alto padrão. Esse movimento de verticalização garante maior controle de qualidade, eficiência produtiva e autonomia diante das demandas internacionais.

Além da estrutura fabril, a localização estratégica em Itajaí, às margens da BR-101 e com frente-rio, permite operações logísticas ágeis. O estaleiro conta ainda com um *travel lift* de 220 toneladas, capaz de movimentar embarcações de até 170 pés, reforçando o suporte a megaiates e serviços especializados de pós-venda.

Com os investimentos em expansão e novas tecnologias, são 500 empregos diretos em 2025. Além disso, a cadeia de fornecimento ligada ao estaleiro conecta indiretamente mais de 2 mil famílias, fortalecendo o impacto regional em indústria, comércio, serviço e turismo.

Outro pilar do crescimento da OKEAN está em sua estrutura de governança. A companhia é administrada por executivos com sólida experiência na náutica e em setores estratégicos. Esse profissionalização garante transparência, credibilidade e um modelo de negócios sustentável.

Assim, a OKEAN mantém o que a torna única e uma empresa com a mão feita por pessoas apaixonadas pelo que fazem, que carregam o brilho nos olhos e o compromisso de entregar sempre o melhor. Uma empresa com cultura, cuidado e amor — valores que estão na essência da marca e que estampam sua própria fachada: "É amar o mar".

Em 10 anos, o grupo entregou mais de 80 embarcações, que hoje navegam em destinos como Estados Unidos, Europa, Austrália e Japão. Cada unidade carrega a assinatura da excelência brasileira em acabamento e design, posicionando o país como player competitivo em um segmento de altíssimo valor agregado.

MAIS DO QUE BARCOS, UM ESTILO DE VIDA

O que distingue a OKEAN de outros estaleiros é sua capacidade de transformar embarcações em experiências únicas. Cada modelo traduz um convite a viver o mar como estilo de vida.

Para os próximos anos, o horizonte é claro: seguir navegando com o mesmo amor que inspirou sua fundação – e levar a marca OKEAN cada vez mais longe.

Nota 1 – Estaleiro OKEAN, que ocupa 26 mil metros quadrados em Itajaí (SC), e o CEO Roberto Paiva

ESPECIAL
SANTA
CATARINA

A UltraCheese capta leite de produtores catarinenses parceiros para fabricar laticínios de suas quatro marcas.

ALTO VALOR AGREGADO

O AGRO CATARINENSE, QUE MOVIMENTOU R$ 63,7 BILHÕES EM 2024, REGISTRA *CASES* DE SUCESSO NO COOPERATIVISMO E SE DESTACA POR MODELOS EFICIENTES DE INTEGRAÇÃO ENTRE PRODUTORES E INDÚSTRIAS

POR DARLENE SANTIAGO

Santa Catarina se destaca como exemplo de eficiência para cadeias de alto valor do agronegócio, especialmente na produção de suínos, aves e lácteos. Embora não tenha grande extensão territorial, com 95.730.690 km², o que representa cerca de 1,1% do território nacional, segundo dados do IBGE, o estado demonstra competência agropecuária e atrai investimentos relevantes de cooperativas e grupos privados.

Em 2024, o Valor da Produção Agropecuária (VPA) catarinense totalizou R$ 63,7 bilhões e as exportações do agro renderam US$ 7,57 bilhões, segundo levantamento da Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (Epagri). O que explica esse resultado é uma combinação de vocação histórica para o agro, políticas estaduais de incentivo, estrutura cooperativista sólida e modelos de integração produtiva que reduzem riscos e aumentam a produtividade.

Entre os exemplos de sucesso está o protagonismo da Aurora Coop, que reúne 14 cooperativas filiadas e uma base produtiva no campo com mais de 85 mil famílias rurais, além de empregar cerca de 48 mil colaboradores diretos. Com essa rede fortalecida, no ano passado a cooperativa abateu 8 milhões de suínos, 343 milhões de aves e processou 449 milhões de litros de leite.

A gigante, que faturou R$ 24,9 bilhões em 2024, está com o pé no acelerador dos investimentos. No ano passado, a cooperativa aplicou R$ 580 milhões em ações estruturais, tecnológicas e ações educativas, com mais de 8 mil horas de formação em bem-estar animal, capacitando mais de 3 mil pessoas. A previsão é encerrar 2025 com mais de R$ 1 bilhão em aportes, com o objetivo de modernizar processos, reforçando os compromissos com o bem-estar animal e a sustentabilidade da produção. "As ações são estruturadas para beneficiar diretamente os cooperados por meio da qualificação técnica, ampliação da infraestrutura e acesso a tecnologias que aumentam a produtividade e garantem a conformidade com normas nacionais e internacionais", diz Neivor Canton, presidente da Aurora Coop. Segundo o presidente, os cooperados recebem suporte técnico e orientações para seguir padrões rigorosos de qualidade, com controle sobre nutrição, genética e bem-estar animal. "Esse modelo fortalece toda a cadeia cooperativista e contribui para o desenvolvimento sustentável do agronegócio no estado", diz.

"O DIFERENCIAL ESTÁ NO CAMPO. SÃO PEQUENAS PROPRIEDADES EXPLORADAS DE FORMA RACIONAL E INTENSIVA, COM USO EFICIENTE DE TECNOLOGIA."

NEIVOR CANTON, PRESIDENTE DA AURORA COOP

QUALIDADE DA MATÉRIA-PRIMA

Segundo Canton, Santa Catarina tem tradição na agricultura familiar, o que agrega valor à produção. "O diferencial está no campo. São pequenas propriedades exploradas de forma racional e intensiva, com uso eficiente de tecnologia e assistência técnica, que permitem alta produtividade mesmo em áreas reduzidas", afirma. "A própria família conduz todo o processo, desde o início da produção até a fase final. Consideramos isso um diferencial importante, pois garante melhor qualidade a matéria-prima."

Outra companhia que engrossa os elogios ao desempenho do agro catarinense é o grupo UltraCheese, plataforma de queijos, cremes de queijo e manteigas do Brasil, que é dona das marcas Lac Lélo, Cruzília, Búfalo Dourado e Itacolomy. Segundo o CEO do grupo, Edson Martins, a operação no estado vem ancorando o crescimento dos negócios. "Santa Catarina é um estado promissor e que mais cresce em captação de leite no Brasil. Proporciona um leite com muita qualidade para fazermos mais produtos de valor agregado", diz ele.

Santa Catarina é seu principal foco de investimentos recentes. Entre 2022 e 2025, o grupo UltraCheese investiu mais de R$ 120 milhões em suas plantas industriais, sendo que metade desse montante foi destinado para a unidade catarinense, localizada na cidade de São João do Oeste. Do total aplicado no estado, em 2025, R$ 20 milhões foram investidos na fábrica catarinense para elevar a capacidade de processamento da planta em 200 mil litros de leite por dia, passando de 400 mil para 600 mil litros de leite diários.

"SANTA CATARINA É UM ESTADO PROMISSOR E QUE MAIS CRESCE EM CAPTAÇÃO DE LEITE NO BRASIL. PROPORCIONA UM LEITE COM MUITA QUALIDADE PARA FAZERMOS MAIS PRODUTOS DE VALOR AGREGADO."

EDSON MARTINS, CEO DO GRUPO ULTRACHEESE

A nova operação com capacidade ampliada teve início no mês de julho de 2025. "Transformamos a fábrica em um centro de especialidades. É uma fábrica versátil, que produz para todas as nossas marcas", diz Martins. Além de abastecer o portfólio do grupo, a unidade fornece matérias-primas direcionadas ao mercado B2B, para atender clientes específicos, como redes de fast-food. O CEO contou ainda que a fábrica catarinense concentra proteína do soro do leite — e existe o projeto futuro de produzir whey protein com marca própria no longo prazo.

A UltraCheese espera um crescimento de dois dígitos em Santa Catarina em 2025, impulsionado pela expansão recente na fábrica, enquanto a perspectiva de avanço do faturamento do grupo neste ano gira em torno de 7%. "Deixamos nossas fábricas prontas para dobrar de tamanho. No curtíssimo prazo, o desafio é crescer em vendas para otimizar as plantas", diz. O grupo divulgou uma receita bruta de R$ 1,02 bilhão em 2024.

Tudo isso também será possível com o fortalecimento da rede de produtores parceiros. O grupo mantém lojas agropecuárias, fornece rações para vacas-leiteiras a preços subsidiados, oferece assistência técnica e programas de relacionamento. "Temos um programa de pagamento por qualidade. Então, quanto maior a qualidade do leite, com mais proteína e gordura, mais o produtor vai receber. Além disso, temos programas para ajudar o produtor a aumentar a produtividade", afirma o CEO.

A empresa conta com cerca de 560 fornecedores de leite em Santa Catarina, de um total em torno de 800 no Brasil. "Formulamos ração para extrair o máximo produtivo desses animais e temos um pacote de serviços para que o produtor se sinta confortável em estar conosco. Trazemos para o produtor a visão de que ele é um empresário que tem condição de tornar a propriedade dele muito rentável", diz Martins.

Outra empresa renomada em Santa Catarina é a BRF, já que as suas marcas Perdigão e Sadia tiveram origem no estado, nas cidades de Videira e Concórdia, respectivamente. A companhia, que produz carnes, lácteos e processados, com receita líquida de R$ 61,4 bilhões em 2024, mantém uma operação de grande porte em Santa Catarina, com seis unidades produtivas.

A BRF tem grande impacto na geração de emprego e renda no estado. Ao todo, mais de 25 mil colaboradores atuam diariamente em suas plantas. Além disso, a BRF mantém uma ampla rede de produtores. "Nossa cadeia produtiva conta com cerca de 9 mil produtores integrados no Brasil, sendo atualmente quase um terço deles no estado, uma das maiores cadeias de integração da nossa operação", conta José Serra, diretor de agropecuária regional Sul da BRF.

A empresa destaca que, em mais de 50 granjas produtoras de aves em Santa Catarina, foram aplicadas tecnologias de internet das coisas (IoT) e inteligência artificial, visando monitorar a criação dos animais em tempo real, minimizar riscos e aumentar a rentabilidade operacional. A BRF também vem estimulando investimentos em energia renovável. "Apenas em Santa Catarina, cerca de 1.200 produtores integrados de aves e suínos já possuem sistemas de geração fotovoltaica, conferindo à operação maior sustentabilidade e eficiência", diz Serra.

LOGÍSTICA PORTUÁRIA

De acordo com Sandro Leite, diretor industrial da regional Sul, em Santa Catarina, a BRF produz milhares de toneladas de alimentos que são exportados para mais de 20 países. "Outro exemplo da relevância da região para nossa estratégia produtiva está em Chapecó, que é a cidade exclusiva para nossa operação de perus", conta. O estado também é importante para escoar a produção, especialmente por meio do complexo Itajaí/Navegantes. "Somos uma das principais empresas embarcadoras do Brasil e contamos com os portos de Santa Catarina. Todos os anos, mais de 40 mil contêineres são embarcados com nossos produtos no estado, sendo aproximadamente 16 mil apenas por meio do complexo Itajaí/Navegantes", afirma Leite.

Logística também é palavra-chave para a multinacional americana Bunge, referência na compra de grãos e processamento de soja e trigo. De acordo com Rossano de Angelis Junior, vice-presidente de agronegócio e country manager Brasil da Bunge, a companhia movimenta um grande volume de commodities agrícolas pelo estado. "Santa Catarina tem posição estratégica do ponto de vista logístico. Além de compor nossa estratégia de originação, o estado é parte fundamental do corredor de exportação Sul", diz o executivo. "Escoamos a safra não só de Santa Catarina, como do Paraná e também de estados da região Centro-Oeste."

A Bunge atua em um terminal já existente no Porto de São Francisco do Sul e, em breve, prevê iniciar as operações do Terminal de Granéis de Santa Catarina (TGSC), que foi adquirido no mesmo porto. "São Francisco do Sul está entre os portos mais eficientes do Brasil, com aumento de movimentação ano a ano. Nosso novo terminal fortalecerá ainda mais essa vocação do estado, bem como a economia regional e nacional", diz Angelis.

O novo terminal, que deve entrar em operação até o fim de 2025, tem capacidade nominal de 2 mil toneladas por hora e poderá receber navios graneleiros do tipo Capesize de até 125 mil toneladas. De acordo com o vice-presidente de agronegócio da Bunge, a aquisição do TGSC reforça a estratégia da empresa de fortalecimento da originação de grãos no Brasil. "A partir do TGSC, a Bunge vai dobrar sua capacidade de movimentação para 6 milhões de toneladas por ano na região", diz. A novidade deve fortalecer a economia regional e nacional, segundo o executivo. "O salto de capacidade contribui para aumentar a conexão das safras das regiões Sul e Centro-Oeste, principalmente, com mercados internacionais, gerando novas oportunidades econômicas aos produtores da região."

Atualmente, a Bunge é bem atendida pela estrutura portuária no Porto de São Francisco do Sul, mas enxerga oportunidades de melhorias na conexão com os portos, que ainda enfrentam os impactos de filas em momentos de pico de safra, e prevê avanços na logística do estado. "Santa Catarina tem potencial de se destacar ainda mais na exportação de grãos e derivados a partir de melhorias em infraestrutura no Porto de Imbituba e também para aumento da capacidade logística ferroviária", afirma Angelis.

A Bunge tem presença marcante no estado. A subsidiária brasileira, a Bunge Alimentos, que faturou R$ 81,7 bilhões no Brasil em 2023, mantém uma unidade administrativa na cidade de Gaspar (SC), com mais de 700 colaboradores de áreas estratégicas para a companhia, com destaque para um centro de serviços compartilhados, chamado de BBS (*Bunge Business Service*). "O BBS tem um papel central no suporte à estratégia de inovação e transformação digital da empresa, além de possuir uma atuação estratégica definida por indicadores de performance", conta o country manager.

"SOMOS UMA DAS PRINCIPAIS EMPRESAS EMBARCADORAS DO BRASIL E CONTAMOS COM OS PORTOS DE SANTA CATARINA."

SANDRO LEITE, DIRETOR INDUSTRIAL DA REGIONAL SUL DA BRF

"ALÉM DE COMPOR NOSSA ESTRATÉGIA DE ORIGINAÇÃO, O ESTADO É PARTE FUNDAMENTAL DO CORREDOR DE EXPORTAÇÃO SUL."

ROSSANO DE ANGELIS JUNIOR, VICE-PRESIDENTE DE AGRONEGÓCIO E COUNTRY MANAGER BRASIL DA BUNGE

SUSTENTABILIDADE

Santa Catarina também se destaca quando o assunto é sustentabilidade. Um exemplo disso é a Adami S/A, com sede em Caçador (SC), que atua nos segmentos de madeira, papel, embalagem e energia. A empresa mantém como pilar central a gestão florestal responsável, abastecendo sua unidade madeireira com matéria-prima de florestas próprias e certificadas. Em 2023, a empresa colheu 718,18 mil toneladas de pinus.

De acordo com Paulo César Menger, gerente financeiro da Adami, todas as operações são pautadas por um "manejo florestal rigoroso, garantindo a renovação dos recursos naturais e a proteção da biodiversidade". "Investimos em tecnologia e melhores práticas que otimizem nossos processos de manejo, buscando aumentar a produtividade, aprimorar a saúde e a resiliência de nossas florestas", diz Menger. Segundo ele, a companhia investirá especialmente no aprimoramento das práticas de plantio, melhoramento genético, monitoramento e colheita.

Com receita operacional líquida de R$ 1,4 bilhão em 2024, alta de 5,6%, a companhia planeja expandir as operações. "Nosso plano para os próximos anos envolve a diversificação de produtos a partir da madeira, buscando agregar valor e explorar novas oportunidades de mercado", afirma Menger. "Acreditamos que a inovação nos permitirá superar as expectativas e consolidar ainda mais a Adami como referência no setor de base florestal."

O modelo de negócio tem como diferencial a economia circular. Além de utilizar a madeira de forma eficiente, a Adami transforma resíduos em pellets, um biocombustível limpo, utilizado para energia e calefação. A empresa também vê as florestas plantadas como aliadas contra as mudanças climáticas. "As florestas bem manejadas atuam como sumidouros de carbono. Ao garantirmos a saúde das florestas, estamos contribuindo para um clima mais estável e favorável à produção de alimentos", conclui Menger.

SANTA CATARINA IMPULSIONA EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Portonave em Navegantes lidera eficiência na movimentação de contêineres e investimentos, fortalecendo a indústria catarinense

Santa Catarina registrou, em 2024, o maior crescimento industrial do país, com alta de 7,7% em relação a 2023, segundo o IBGE. O desempenho superou amplamente a média nacional, de 3,1%, e reforçou o protagonismo do estado. Entre os destaques está a Portonave, primeiro terminal portuário privado de contêineres do Brasil, localizado em Navegantes.

A empresa teve 48% de participação na movimentação de contêineres cheios no estado e 12% no Brasil, sendo o terminal mais eficiente do país em 2024, de acordo com a Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq).

A relevância do estado é particularmente expressiva nas exportações de proteína animal: o estado é líder nacional em carne suína e segundo em frango, segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC). A Portonave foi responsável por 31% das exportações brasileiras de carne suína, totalizando 31.048 TEUs (unidade de medida equivalente a um contêiner de 20 pés). No segmento avícola, ocupou a terceira colocação no país, com 18% de participação nacional, somando 56.279 TEUs.

As movimentações da Portonave vão além do setor de alimentos. No ano passado, foi a segunda maior exportadora de plásticos do Brasil, com 14% das movimentações nacionais. No setor têxtil, também ficou em segundo lugar, com 13% do volume nacional.

Na exportação de madeira e derivados, conquistou a terceira posição no país, com 18% de participação nacional. Esses números refletem não apenas a diversidade da pauta exportadora catarinense, mas também a excelência e a eficiência logística da empresa.

Para o diretor superintendente administrativo da Portonave, Osmar de Castilho Ribas, a localização é um dos grandes diferenciais. "A proximidade com armazéns, transportadoras e tradings potencializa a agilidade e a competitividade das operações, além da conexão com as principais rodovias federais e o aeroporto de Navegantes. Esse ecossistema logístico consolidado atrai negócios e contribui diretamente para as exportações e importações", afirma Castilho.

Para sustentar a excelência operacional e manter a competitividade, a Portonave está investindo cerca de R$ 1,5 bilhão em infraestrutura para receber navios de até 400 metros de comprimento. O cais passa por obras de adequações que permitirão instalar o *shore power*, sistema para alimentar as embarcações atracadas com energia elétrica, o que reduzirá as emissões de gases de efeito estufa nas operações.

SANTA CATARINA MOLDA O FUTURO

Iniciativas de qualificação profissional alimentam o mercado interno, reduzem o desemprego a 2,2% e consolidam o estado como polo de talentos

Santa Catarina vive um ciclo de expansão sem precedentes. No centro da estratégia está um investimento maciço em capital humano. Só nos próximos anos, 9.433 médicos e quase 4 mil engenheiros serão formados graças a uma única iniciativa: o programa Universidade Gratuita, que financia integralmente cursos superiores em 14 instituições comunitárias espalhadas por todas as regiões do estado.

Esse contingente de novos profissionais está alinhado ao que o mercado interno demanda em setores-chave, como saúde, tecnologia e engenharia, ampliando a competitividade catarinense em um cenário de transformação econômica global. Somados, mais de 50 mil estudantes também recebem apoio para ingressar em diferentes carreiras, reforçando a aposta no conhecimento como o insumo estratégico do futuro.

A preparação, no entanto, começa antes da graduação. O Programa Catarinense Técnico (CaTec) antecipa essa integração entre educação e setor produtivo oferecendo cursos técnicos gratuitos para jovens do ensino médio. O modelo permite que o estudante saia da escola com até dois diplomas profissionalizantes, mas só recebe a certificação se concluir a educação básica, um incentivo adicional contra a evasão escolar.

Foi esse o caminho seguido por Priscila Guadalupe dos Santos, ex-aluna da rede pública que cursou administração no CaTec. Ao se formar em 2024, conseguiu rapidamente uma vaga de estágio. "O curso nos dá um pé na frente. Eu só consegui a oportunidade porque já tinha a certificação técnica", conta. O caso ilustra como o programa não apenas aumenta a empregabilidade imediata,

mas também cria uma base sólida para carreiras mais longas.

Essas iniciativas estão diretamente conectadas ao desempenho econômico de Santa Catarina. Segundo a Secretaria de Estado do Planejamento (Seplan), o PIB estadual avançou 6,9% nos últimos 12 meses, quase o dobro da média nacional (3,5%). A indústria foi um dos motores do resultado, registrando alta de 8% no período, puxada pela necessidade crescente de mão de obra especializada.

O efeito no mercado de trabalho é visível. Apesar de ter recebido 354.3 mil novos moradores entre 2017 e 2022, resultado do maior fluxo migratório interestadual do país, Santa Catarina absorveu toda a força de trabalho adicional. Hoje, ostenta a menor taxa de desemprego do Brasil: 2,2%, a mais baixa já registrada pelo IBGE em toda a série histórica.

Saúde e outras áreas estratégicas contam com apoio do Transforma SC

CONTRAPARTIDA SOCIAL: O CASE TRANSFORMA SC

Formar milhares de profissionais com recursos públicos exige também mecanismos de retorno para a sociedade. Por isso, o Universidade Gratuita prevê uma contrapartida: cada beneficiado precisa dedicar até 480 horas de serviços à população em até dois anos após a formatura. A medida não só amplia o alcance do investimento como garante que o aprendizado reverta em impacto social direto.

É nesse contexto que surge o Transforma SC, programa que vai gerir a distribuição desses novos profissionais para áreas estratégicas, como saúde e assistência social. Um exemplo vem de Bruna Karnopp, psicóloga formada pela Univille. Bolsista no último ano do curso, ela já presta serviços voluntários no Instituto Somos do Bem em Joinville, oferecendo palestras e oficinas para comunidades em situação de vulnerabilidade.

"Eu tive dois semestres com bolsa, o que resultou em 220 horas de contrapartida. Hoje, aplico esse conhecimento em atividades que impactam diretamente a vida de muitas pessoas", afirma.

Bruna é parte de um contingente expressivo: 9.466 estudantes de psicologia financiados pelo programa, que se somam aos futuros médicos e enfermeiros já em formação. Juntos, eles reforçarão uma rede de saúde que nos últimos dois anos, realizou 1,1 milhão de cirurgias, expandiu UTIs e ampliou a oferta hospitalar no estado.

Ao articular ensino técnico, educação superior e contrapartidas sociais, o governo estadual não apenas atende às demandas imediatas do mercado, mas cria um ecossistema capaz de se renovar em longo prazo.

Para empresários e investidores, o recado é claro: Santa Catarina está se posicionando como um polo de talentos em áreas estratégicas. Com indicadores econômicos acima da média nacional, pleno emprego e políticas educacionais inovadoras, o estado cria um ambiente onde empresas encontram mão de obra qualificada e jovens encontram oportunidades concretas de carreira.

No tabuleiro competitivo do Brasil, em que muitos estados ainda enfrentam gargalos estruturais e baixa qualificação da força de trabalho, Santa Catarina aposta em uma equação simples, mas poderosa: educação como ativo econômico.

LIDERANÇAS NACIONAIS

COM INDÚSTRIA DIVERSIFICADA, LIDERES SETORIAIS E PIB ACIMA DOS R$ 500 BILHÕES, SANTA CATARINA BUSCA MELHORAR GARGALOS LOGÍSTICOS PARA CRESCER AINDA MAIS

POR PAULO VIEIRA

Há poucas semanas, um vídeo produzido por um jovem casal de Pomerode, de traços fisionômicos europeus como tantos outros daquela região, viralizou na internet. Jenifer Milbratz e Cleiton Stainzack, que são casados, discorriam sobre o que consideram os usos e costumes do estado. Com convicção ferrea e olhos firmes a encarar a câmera, disseram: "Santa Catarina não aceita preguiça, jeitinho ou assistencialismo". Ainda que, como se saberia logo depois, Jenifer tenha recebido auxílio-emergencial por 11 meses durante a pandemia, o fato é que Santa Catarina tem se destacado enormemente em termos de crescimento econômico e isso certamente tem relação com empreendedorismo e com a disposição para o trabalho de sua gente.

Segundo dados do IBGE, dentre todos os 26 estados brasileiros, apenas Mato Grosso, alavancado pela soja, teve percentual maior de aumento de participação no PIB nacional entre 2002 e 2022. Mas Santa Catarina ostenta uma economia mais diversificada, ao mesmo tempo forte no agronegócio e em setores industriais como siderurgia, energia e de bens de capital. Em 2024, estima-se que o PIB catarinense tenha alcançado R$ 557,6 bilhões.

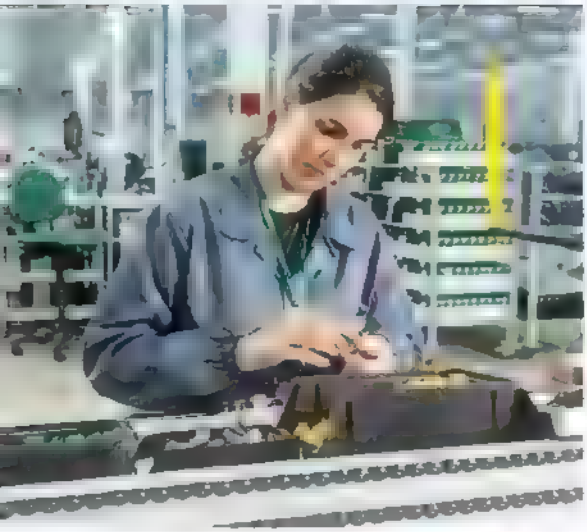
ALTA COMPETITIVIDADE

Segundo o último *Atlas da Competitividade* da Fiesc, a Federação das Indústrias catarinense, o estado possui o maior índice de competitividade industrial (ICI) do Brasil, à frente de São Paulo, Rio Grande do Sul e Paraná. O cálculo é feito pela área de inteligência da entidade, seguindo metodologia da Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial, a Unido.

Para o novo presidente da Fiesc, Gilberto Seleme, "Santa Catarina tem na diversidade industrial sua força". "Há indústrias em todas as regiões, das de base às de alta tecnologia, passando por alimentos e madeiras. O estado não vende commodity, vende valor agregado", disse à Forbes.

E abriga alguns pesos-pesados da indústria brasileira, de faturamento

Acima, linha de produção da Intelbras. Na página ao lado, o porto de Itapoá, destaque da logística de exportação catarinense



bilionário e que lideram seus setores. Caso da Intelbras, principal referência no campo de equipamentos eletrônicos de segurança, que nos seus primórdios produzia centrais de PABX e hoje desenvolve soluções de tecnologia da informação e para geração de energia. Rafael Boeing, vice-presidente financeiro, afirma que há em Santa Catarina "uma forte cultura empreendedora, que ajudou a criar um ambiente favorável ao desenvolvimento de empresas de base tecnológica". "Desde nossa fundação, em São José [na Grande Florianópolis], em 1976, contamos com um ecossistema industrial robusto, investimos continuamente em educação e capacitação, contribuindo para a formação de profissionais preparados para o futuro. Temos também universidades atuantes e um parque tecnológico em constante expansão."

A Intelbras tem oito unidades pelo país, sendo quatro fabris, um CD, conta com 6 mil funcionários (4 mil deles em Santa Catarina), mais de 80 mil revendedores e declara poder atender 98% dos municípios brasileiros com potencial de consumo de tecnologia.

"A CULTURA EMPREENDEDORA AJUDOU A CRIAR AMBIENTE PARA EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA."

RAFAEL BOEING, VICE-PRESIDENTE FINANCEIRO DA INTELBRAS

Os anos recentes foram de expansão. Em 2023, adquiriu o controle da colombiana Allume Holding, que atua em vários segmentos; nesse mesmo ano, foi inaugurada a planta industrial de Tubarão, no sul do estado, e em 2024 entrou em cena o CD de São José. A empresa registrou R$ 4,7 bilhões de receita líquida no ano passado. Já na apresentação de resultados do segundo trimestre de 2025, a Intelbras destacou "o maior patamar histórico" de receita operacional líquida para o período, R$ 1,24 bilhão.

Santa Catarina tem uma estrutura logística avantajada, notadamente por conta de seus portos, mas Boeing aponta exatamente aí um dos gargalos do estado. "Embora haja esforços de modernização portuária, há deficiências claras nas malhas viárias, especialmente na rodovia BR-101, fundamental para o escoamento de produtos. Isso gera impactos para as indústrias."

Outra líder setorial é a Tupy, de soluções de metalurgia, fundada em Joinville em 1938 e hoje com unidades industriais também em Betim (MG), São Paulo (SP), México e Portugal e escritórios na Europa e nos Estados Unidos. A Tupy tem mais de 20 mil funcionários, exporta dois terços de sua produção e teve receita líquida de R$ 10,7 bilhões em 2024, 6% menor que a de 2023. Mas o resultado foi amplamente celebrado em razão do crescimento do Ebtida, de R$ 1,3 bilhão, o maior da história da companhia, decorrente, como a Tupy justifica em sua demonstração de resultados, de ganhos de eficiência e de um cenário cambial favorável.

Para Rafael Lucchesi, CEO da Tupy, "um dos grandes diferenciais de Santa Catarina é a qualidade do seu parque industrial, que combina tradição, tecnologia e forte integração entre empresas, federações e instituições de ensino técnico e superior". Ele também destaca a logística portuária. "Portos como os de Itapoá, São Francisco do Sul e Navegantes facilitam o acesso aos mercados internacionais e tornam o estado mais atrativo para indústrias com perfil exportador, caso da Tupy." Por fim, ressalta o "ambiente empresarial marcado por relações mais colaborativas entre governo, setor produtivo e academia", base para "políticas industriais mais assertivas e para soluções integradas em áreas como inovação, capacitação e sustentabilidade".

Também com cerca de 60% de sua receita oriunda do mercado externo, a WEG é outro colosso catarinense. A empresa nascida em Jaraguá do Sul, com fábricas em 17 países e 47 mil funcionários, obteve receita operacional líquida no segundo trimestre de 2025 de R$ 10,2 bilhões, conforme registrado no relatório oficial de resultados. A receita anual está na casa dos R$ 38 bilhões. Motores elétricos e agora componentes para geração e transmissão de energia, como grandes transformadores, são alguns dos principais produtos fabricados pela transnacional catarinense. A empresa tem no continente norte-americano quase metade de sua receita, por isso o tarifaço de Donald

A MARCA QUE CONECTA A FORÇA DO AGRO AO DESENVOLVIMENTO URBANO

PZ Empreendimentos consolida sua entrada no mercado imobiliário de S nop (MT), atuando em quatro verticais de negócios: Bioliving, Ecomall, Offices e Logístico

Filipe Pit EO da PZ Empreendimentos

DIVULGAÇÃO

Com um Valor Geral de Vendas (VGV) de R$ 1 bilhão, a PZ Empreendimentos consolida sua entrada no mercado imobiliário de Sinop, em Mato Grosso, com uma proposta baseada em inovação, sustentabilidade e integração urbana. A expansão para o Centro-Oeste marca um novo capítulo para a construtora catarinense, que já tem presença relevante em Santa Catarina e atua em quatro verticais de negócios: Bioliving, Ecomall, Offices e Logístico.

A chegada da empresa à cidade mato-grossense, um dos principais polos de crescimento da região norte do estado, vem acompanhada do lançamento de três empreendimentos que abrangem os segmentos residencial, comercial e logístico: Parque S nop, PZ Offices e PZ Log. O objetivo é atender à crescente demanda gerada pela força do agronegócio e da indústria e do comércio locais.

No portfólio, o destaque é o complexo Parque S nop, projeto que propõe um modelo de moradia integrada à natureza, com apartamentos de 1 a 3 quartos, mais de 5 mil metros quadrados de áreas de lazer, escritórios, quadras esportivas, plataforma de serviços e o primeiro shopping sustentável da cidade. A ideia é oferecer aos moradores um ambiente completo, no qual é possível morar, trabalhar e consumir no mesmo espaço.

Além do Parque Sinop, o grupo apresenta o PZ Offices, centro de negócios com salas comerciais entre 31 metros quadrados e 98 metros quadrados, coworking, auditório e espaços para eventos. Os empreendimentos serão interligados por uma "rua acarmada" que pretende ampliar a mobilidade e a integração entre os espaços residenciais, comerciais e de serviços.

A expansão inclui ainda o PZ Log, um centro logístico voltado para empresas do agronegócio e da indústria regional. Localizado às margens da BR-163, um dos principais corredores logísticos do Brasil, o PZ Log terá 47 módulos com estrutura voltada à operação de caminhões, incluindo balança de pesagem, controle de acesso, estacionamento, áreas de descanso para motoristas, vestiários e praça de alimentação.

O agronegócio está passando por um processo de industrialização cada vez mais acelerado, e a missão é oferecer a infraestrutura certa para que essas empresas cresçam com mais segurança e eficiência. O PZ Log aplica os conceitos da Logística 4.0 e usa a inteligência artificial

para facilitar o dia a dia das operações. Assim ajudamos o setor a evoluir com menos preocupações", diz Filipe Pitz, CEO da PZ Empreendimentos.

De acordo com o executivo, a proposta do PZ Log é entregar funcionalidade e inovação em uma estrutura logística de alto padrão. "Assim ajudamos o setor a evoluir com menos preocupações" afirma.

Enquanto Mar Grosso recebe a nova frente de atuação da empresa em Santa Catarina, a PZ segue com empreendimentos que combinam urbanismo e sustentabilidade. Em Balneário Camboriú, o grupo assina o PZ Ecomall, primeiro mall gastronômico sustentável do estado, com certificação internacional LEED. O espaço reúne 12 operações voltadas à gastronomia e oferece estrutura de alto padrão com valet parking, espaço kids, internet livre e áreas verdes integradas ao projeto paisagístico.

Em Camboriú, o Parque Camboriú oferece acesso exclusivo a áreas de mata nativa e mais de 60 itens de lazer distribuídos em um condomínio com 15 mil metros quadrados voltados à convivência. O projeto também adota práticas sustentáveis como placas fotovoltaicas, reuso de água, compostagem, iluminação autossuficiente e recarga para veículos elétricos.

"Acredito em um novo jeito de construir, mais humano, mais conectado com a natureza e mais responsável com o futuro das cidades. A PZ Empreendimentos reflete essa missão: construindo não apenas espaços para morar ou trabalhar, mas sendo uma impulsionadora na transformação econômica e social", afirma Pitz.

Natural de Gaspar (SC), Pitz iniciou a trajetória profissional como atendente de farmácia. Na juventude, consolidou-se como fotógrafo profissional, com campanhas assinadas em mais de 18 países. Esse mesmo olhar artístico impulsionou a criação de uma das maiores produtoras de catálogos de moda de Santa Catarina e, posteriormente, da Flex Multimídias, uma das cinco maiores empresas de mídia OOH do estado.

Hoje, Pitz está à frente de mais de mil unidades em construção nos estados de SC e MT, entre residenciais, centros comerciais e espaços logísticos, sempre com projetos ancorados nos princípios de sustentabilidade, inovação e qualidade de vida.

Trump tirou o sono de seus executivos. Como antídoto para o problema, pelo menos um "hedge" recentemente adquirido, a estadunidense Regal, fabricante de motores elétricos industriais e geradores. A Regal foi comprada pela WEG há dois anos, mas tem limites de expansão de produção no curto prazo.

Florianópolis, a bela capital catarinense, é a sede da Engie Brasil, empresa de energia controlada pela transnacional francesa Engie. O capixaba Eduardo Sattamini, diretor-presidente da companhia, diz que Santa Catarina se distingue pela "combinação de inovação, qualidade de vida e espírito empreendedor". Ele destaca também a "descentralização econômica", com núcleos industriais "bem distribuídos pelo estado", mas faz a ressalva de que para se manter competitivo, o estado precisa "acelerar investimentos em infraestrutura, tanto física quanto digital, e continuar promovendo um ambiente de negócios ágil, que estimule parcerias público-privadas e atraia investimentos sustentáveis". E completa: "A capacidade de adaptação e inovação será decisiva para que continue se destacando no cenário nacional".

À frente de uma empresa com 2.800 funcionários e que no segundo trimestre deste ano obteve receita operacional líquida de R$ 3,1 bilhões, 10,1% acima do resultado do mesmo período de 2024, Sattamini foi recentemente distinguido pela Assembleia Legislativa estadual com o título de cidadão catarinense, o que, segundo ele, "foi uma honra imensa e motivo de grande emoção". "Essa distinção reforça ainda mais o compromisso da Engie com o desenvolvimento sustentável de Santa Catarina. Sentimos a responsabilidade de seguir contribuindo com geração de empregos, investimentos estruturantes, inovação e projetos sociais que beneficiem a população catarinense", disse.

DEMOCRATIZAÇÃO DO ENSINO

Nos serviços, Santa Catarina também tem um líder, este na educação privada. A Vitru Educação é uma potência em EAD, a educação a distância, com mais de 996 mil alunos. Há ainda as modalidades semipresencial e presencial. Com as marcas UniCesumar e Uniasselvi, ambas com cerca de 1.300 polos EAD, ou seja, estruturas físicas de suporte para os estudantes, a empresa divulgou no primeiro trimestre deste ano receita líquida consolidada de R$ 545,8 milhões, resultado 8,2% maior do que o do mesmo período do ano anterior. Tal-

"NOSSO DIFERENCIAL É O PARQUE INDUSTRIAL QUE COMBINA TRADIÇÃO, TECNOLOGIA E FORTE INTEGRAÇÃO."

RAFAEL LUCCHESI, CEO DA TUPY

"CONTRIBUÍMOS COM GERAÇÃO DE EMPREGOS, INOVAÇÃO E PROJETOS SOCIAIS QUE BENEFICIAM OS CATARINENSES."

EDUARDO SATTAMINI, DIRETOR-PRESIDENTE DA ENGIE

[illegible] planta industrial da [illegible] em [illegible] do [illegible] BR-101, rodovia federal pela qual passa [illegible] do estado. Na página [illegible] fábrica da Tup[illegible] em [illegible] Engie [illegible]

vez mais importante, a empresa comemorou o bom resultado no Enade 2023, o exame que avalia o desempenho dos estudantes de cursos superiores do Brasil, e que foi divulgado em abril deste ano. Segundo a carta de demonstração de resultados, a companhia obteve o melhor resultado proporcional de cursos avaliados com as notas de 3 a 5 (a avaliação vai de 1 a 5). "Seguimos firmes em nosso propósito de democratizar o acesso ao ensino superior de qualidade no Brasil, oferecendo uma educação acessível, alinhada às demandas do mercado e às expectativas dos nossos estudantes", observa a administração da Vitru no documento.

Como já foi mencionado, Santa Catarina ainda tem questões logísticas e regulatórias a resolver se quiser seguir na pegada do crescimento. Dados da Fiesc mostram que os custos logísticos representam R$ 0,11 de cada real faturado pela indústria do estado, e a redução de um único centavo disso significaria uma economia potencial de R$ 5,57 bilhões. Por isso, Gilberto Seleme considera fundamental que seja viabilizada urgentemente uma alternativa à BR-101, sob pena de o estado perder competitividade. O valor do investimento apenas em rodovias que os dirigentes industriais consideram adequado é de quase R$ 40 bilhões, uma vez que cerca de 70% das estradas federais e estaduais catarinenses estão em condições inadequadas.

Seleme ainda clama por mais autonomia regulatória, especialmente na área ambiental. "O governo federal deveria levar em consideração as particularidades de cada região; não existem Amazonias em todo o Brasil", disse

ECOSSISTEMA DE INVESTIMENTOS EM ALTA

De Santa Catarina para o mundo, EQI acelera expansão e mira R$ 180 bilhões em ativos

Em pouco mais de 10 anos, a EQI se transformou em uma das referências do mercado financeiro brasileiro. Fundada em Santa Catarina, a companhia nasceu com a proposta de oferecer assessoria de investimentos próxima, transparente e de alta qualidade. Hoje, consolidou-se como um ecossistema que une inteligência de mercado, tecnologia e atendimento especializado, sempre guiado pelos valores que marcaram sua origem: confiança e inovação.

Os resultados confirmam a solidez desse caminho. No primeiro semestre de 2025, a empresa registrou crescimento de 214% no lucro líquido e alta de 35,4% na receita. Os ativos sob custódia avançaram 36%, enquanto a captação líquida deu um salto de 74,5%, atingindo a marca de R$ 45 bilhões sob gestão. Atualmente, a EQI conquista em média R$ 1 bilhão em captação por mês e abre cerca de 2 mil novas contas. O objetivo para os próximos cinco anos é alcançar R$ 180 bilhões em ativos sob custódia.

Um dos pilares desse desempenho acelerado é a inovação. Desde sua fundação, a EQI investe de forma contínua no desenvolvimento de plataformas digitais próprias, no uso de ciência de dados e em soluções que ampliam o acesso a serviços financeiros de alto nível. Além disso, promove iniciativas de difusão de conhecimento, como a Money Week, maior evento de finanças do Brasil.

Para o CEO, Juliano Custódio, a inovação faz parte da essência da companhia. "Sempre olhamos para a inovação como parte central da estratégia", resume.

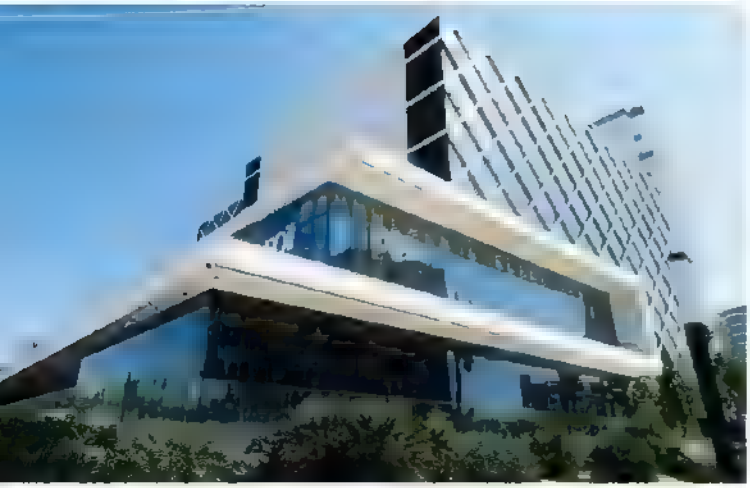
A assessoria de investimentos [illegible] tem a inovação [illegible] pilares.

Esse olhar inovador garante não apenas competitividade, mas também aproximação com investidores de diferentes perfis, que encontram na EQI um parceiro para todas as etapas da vida financeira.

A trajetória de crescimento da EQI está ligada ao ambiente econômico e cultural de Santa Catarina. O estado, que se consolidou como um dos principais polos de investimentos e tecnologia do país, reúne características únicas: economia diversificada, ecossistema inovador e a região de capital humano qualificado. Esse cenário impulsionou a expansão da empresa em diferentes regiões catarinenses.

Em Joinville, por exemplo, a nova unidade já projeta R$ 1,7 bilhão sob gestão até o fim de 2025 e R$ 2,5 bilhões em 2026. Em Chapecó, a meta é alcançar R$ 2,5 bilhões já no próximo ano, partindo dos atuais R$ 2 bilhões. Balneário Camboriú, cidade onde a EQI nasceu, permanece como símbolo de sua vocação para conectar investidores e empreendedores de alto potencial.

A decisão de manter a sede em Santa Catarina reforça essa ligação. Em Itajaí, a companhia inaugurou recentemente sua base no BravaMall, com investimento de R$ 10 milhões. O espaço soma 4 mil metros quadrados, mais de 500 posições de trabalho, 22 salas de reunião e dois auditórios. "O resultado é um dos maiores e mais modernos hubs financeiros do Sul do Brasil". "Se hoje



somos a maior empresa catarinense focada em investimentos e porque Santa Catarina nos deu espaço para crescermos mais longe", afirma Custódio.

Além da expansão geográfica e dos investimentos em tecnologia, a EQI também fortalece sua atuação por meio de parcerias estratégicas. A associação com o BTG Pactual, um dos maiores grupos financeiros da América Latina, é um exemplo desse movimento que combina solidez, inovação e visão de longo prazo.

Outro marco recente foi a atualização da marca, que reflete a evolução da companhia e sua visão de futuro. Para o CMO, Patrick Castilho, o rebranding acompanha a própria transformação da EQI. "Somos uma empresa que cresce junto com os clientes e queremos ser reconhecidos como referência e parceiro confiáveis em todas as etapas da vida financeira", diz Castilho.

Com os olhos voltados para os próximos anos, a EQI segue firme no propósito de se tornar referência em investimentos, mantendo sua essência catarinense como alicerce. A visão de futuro está apoiada em três pilares: expansão nacional consolidação tecnológica e fortalecimento da relação com clientes e parceiros.

Ao mesmo tempo, Santa Catarina reafirma-se como um estado estratégico para o setor financeiro. O dinamismo de sua economia e o espírito inovador de seus empreendedores reforçam o papel da região como protagonista na criação de riqueza e oportunidades.

Nessa trajetória, a EQI representa mais do que uma empresa em crescimento acelerado: simboliza um movimento que une o melhor da inovação brasileira com uma gestão de longo prazo, capaz de transformar a forma como os investimentos são feitos no país.

Com bases sólidas, metas ousadas e confiança em sua capacidade de inovar, a companhia segue de Santa Catarina para o mundo, projetando-se como um dos ecossistemas financeiros mais promissores do Brasil.

O FUTURO DO DINHEIRO PASSA POR AQUI

ECONOMIA DIVERSIFICADA, QUALIDADE DE VIDA E AMBIENTE DE INOVAÇÃO IMPULSIONAM O SETOR FINANCEIRO NA REGIÃO

POR SIMONE GUIMARÃES

Uma diversificada economia, calcada em polos industriais, tecnológicos e agrícolas, combinada com a qualidade de vida do estado, dono de uma das maiores rendas per capita do país, e o ambiente inovador desenvolvido nos últimos 10 anos estão transformando Santa Catarina em um forte polo também para o setor financeiro. São corretoras, fintechs, gestoras de investimento e empresas de soluções em tecnologia financeira que se instalaram na região e estão movimentando o mercado tanto de clientes pessoas físicas como jurídicas.

"Mais do que o patrimônio em si, o que chama atenção é o perfil do investidor catarinense. É um público discreto, trabalhador, que construiu patrimônio com muito suor e que, hoje, busca um atendimento mais profissional, transparente e próximo", comenta Braian Largura, sócio da VNT Investimentos, assessoria credenciada à AP Investimentos, fundada no ano passado, na cidade de Timbó, que assessora R$ 300 milhões em ativos de 75 famílias, em sua maioria catarinenses.

Foi atenta a esse público que a Nippur Finance surgiu, em 2015, na cidade de Herval d'Oeste e hoje acumula 15 filiais em Santa Catarina e Paraná, R$ 8 bilhões sob custódia e mais de 10 mil clientes. "Estamos em um ciclo virtuoso de crescimento e riqueza no estado", comemora Marcelo Caleffi, sócio da Nippur.

"O PERFIL ECONÔMICO DE QUEM MORA AQUI FAZ A DIFERENÇA."

JULIANO CUSTODIO, CEO E FUNDADOR DA EQI INVESTIMENTOS

Com mais anos de estrada, a corretora EQI Investimentos, sediada em Praia Brava, fechou o primeiro semestre com R$ 44 bilhões sob gestão, crescimento de 36% em ativos sob custódia (AuC) em relação ao mesmo período de 2024. O empreendimento do empresário porto-alegrense Juliano Custodio, CEO e fundador da EQI, surgiu em 2008 e ganhou escala nacional, a ponto de realizar um dos maiores eventos do mercado financeiro fora de São Paulo, a Money Week, que este ano reuniu mais de 4.500 participantes na cidade de Balneário Camboriú.

"O perfil econômico de quem mora aqui faz diferença. Neste ano, nossa captação foi impulsionada por Santa Catarina, com destaque em regiões como Itajaí, Joinville, Florianópolis e Chapecó. Em Joinville, por exemplo, inauguramos em junho a nova e maior unidade da companhia. Estamos presentes na região desde 2019. Em Chapecó, chegamos a R$ 2 bilhões sob custodia e nossa meta é fechar 2025 com R$ 2,5 bilhões. Só nesse escritório, são mais de 2 mil clientes que incluem todo o entorno de Chapecó, considerando ainda algumas cidades do Paraná e Rio Grande do Sul" diz Custódio.

A procura por serviços de planejamento e gestão de patrimônio familiar tem crescido na região. "Hoje Santa Catarina é o principal estado para nossa frente de *wealth management*", comenta Leandro Corrêa, sócio da Warren Investimentos. A história da Warren no estado começou em 2020, com a fusão com a Patrimono, uma assessoria de Jaraguá do Sul, e desde então os catarinenses já respondem por 37% do patrimônio total sob gestão da empresa, administrado em cinco escritórios físicos – em Jaraguá do Sul, Joinville, Itajaí, Blumenau e Florianópolis.

Para Adonay Freitas, socio-fundador da Primus Ventures, Santa Catarina estimula os mais diversos negócios. "Acaba tendo uma via de mao dupla, pois o sucesso empreendedor cria riqueza, que investe demandando serviços como o de *multifamily offices*, ao mesmo tempo que gera oportunidades de investimentos e atrai mais capital, seja de financiamento para empresas, projetos e empreendimentos imobiliários, seja como investimentos de *venture capital* em startups, M&A e, futuramente, novos IPOs. Nesse sentido, a demanda para o setor financeiro vem de praticamente todas as áreas do mercado."

De fato, cidades como Florianópolis e Joinville têm se destacado como polos emergentes para fintechs, gestoras de investimento e soluções em tecnologia financeira, atraindo capital humano e financeiro, além dos olhares dos investidores.

Segundo a Associação Catarinense de Empresas de Tecnologia (Acate), principal representante do empreendedorismo inovador local, a vertical fintech está em franca expansao, reunindo atualmente 108 empresas,

"ESTAMOS EM UM CICLO VIRTUOSO DE CRESCIMENTO E RIQUEZA NO ESTADO."

ARCELO CALEFFI, SOCIO DA MIPPUR

"NOSSA TERRA TEM FORTE BASE COOPERATIVISTA."

MOACIR KRAMBECK, PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA CENTRAL AILOS

42% mais que em 2023, e muita novidade. "Isso se deve ao perfil econômico do estado, muito baseado em pequenas e medias empresas, indústrias e comércio. As fintechs daqui enxergaram oportunidades em crédito empresarial, gestão de recebíveis, antecipação de vendas e serviços financeiros integrados. No segmento pessoa física, temos também soluções de investimento, crédito e educação financeira, mas o diferencial competitivo é atender o setor produtivo", detalha Ricardo Toledo, diretor da vertical de fintechs da Acate. "Em todos os casos, vemos o empreendedorismo e a vanguarda do uso de tecnologias inovadoras, como *open finance*, PIX, web3, *embedded finance*, IA com avanços significativos na estrutura de produtos e de experiência do cliente."

Foi nessa efervescência que surgiu a Franq, fintech que conecta bancários autônomos a serviços de mais de 50 bancos e fintechs, com cerca de 150 produtos financeiros. A partir de Florianópolis, a Franq tornou-se uma plataforma para consultores financeiros do Brasil inteiro. "Fundamos a empresa em 2019 e desde então, atraímos investidores estratégicos que compartilham nossa visão, como Valor Capital, Quona, Globo Ventures e Caravela", conta Paulo Silva, CEO e fundador da Franq.

Desde a fundação, a fintech levantou US$ 18 milhões para desenvolver a plataforma e encorpar seu ecossistema. Hoje, engloba mais de 10 mil bancários cadastrados, que geram um volume transacional anual de propostas na ordem de R$ 22 bilhões. "Minha visão é que o estado tem tudo para se firmar não apenas como produtor de tecnologia, mas como exportador de modelos inovadores para todo o Brasil e America Latina. O futuro passa por aqui. E acredito que Santa Catarina continuará sendo uma referência quando falamos em transformação digital do setor financeiro, não só pelo que desenvolve, mas pelo jeito colaborativo e ousado com que empreende", afirma Silva.

Expandir digitalmente também está na agenda do sistema de cooperativas de crédito Ailos, que atende a 1,7 milhão de cooperados e tem mais de R$ 26 bilhões em ativos sob gestão. Tão antigo quanto a tradição cooperativista catarinense, o Sistema Ailos começou em 1951, em Blumenau, com a criação da Cooperativa de Crédito Organizações Hering (CrediHering) por funcionários da Companhia Hering visando facilitar o acesso a bens fundamentais como moradia e equipamentos. De lá para cá, a cooperativa se expandiu para os demais estados da região Sul e hoje reúne 13 cooperativas singulares de crédito, uma central e uma corretora de seguros. "Nossa presença em Santa Catarina é fundamental", resume Moacir Krambeck, presidente do conselho de administração da Central Ailos. "É a terra onde nascemos, com forte base comunitária e cooperativista."

CRESCIMENTO E RECORDES NO LITORAL CATARINENSE

Catarinense Santer Empreendimentos consolida liderança no mercado imobiliário com foco em qualidade, inovação e governança

Em um mercado competitivo como o imobiliário, vender um empreendimento de 432 apartamentos em apenas 12 minutos parece improvável. Mas essa é apenas um dos marcos recentes da Santer Empreendimentos, que vive um momento de consolidação e crescimento no litoral norte de Santa Catarina.

Com uma trajetória marcada por profissionalização e inovação, a empresa se posiciona como uma das referências do setor no estado.

A origem da Santer está diretamente ligada à trajetória de seu fundador, Fernando, que cresceu no interior catarinense aprendendo, desde cedo, os princípios do trabalho duro e da integridade ao lado do pai na lavoura.

Aos 19 anos, Fernando migrou para o comércio atacadista, setor em que começou a expandir seus negócios e a desenvolver uma visão estratégica voltada à valorização das pessoas e à geração de valor a longo prazo.

Essa base foi fundamental para a criação da Santer, ao lado da esposa. Desse parceria desde os primeiros empreendimentos e na administração de uma fazenda de arroz no Paraná.

A experiência acumulada no campo, aliada ao espírito empreendedor do casal formou os pilares da empresa: honestidade, transparência e compromisso com o cliente. Na prática, cada projeto é conduzido como se fosse para a própria família dos fundadores.

Esses valores atraíram talentos estratégicos para o negócio. José Ex-corretor e hoje sócio da empresa, é reconhecido pelo cuidado nas negociações e pelo foco no relacionamento com os clientes.

Já Eduardo, atua CEO entrou na sociedade para profissionalizar a gestão e ampliar a governança. Com ele, a Santer passou a investir em métodos e processos que viabilizaram a rápida expansão da empresa e a implantação de práticas mais robustas de gestão corporativa.

Com mais de 2.600 unidades entregues, 2.084 em construção e certificações como PBQP-H e ISO 9001, a Santer avança com uma carteira de empreendimentos de médio e alto padrão. Seus projetos se destacam por terem localização estratégica, arquitetura contemporânea, sustentabilidade e valorização imobiliária.

Exemplo disso é o Fee Beach & Park, que une lazer, valorização e retorno para investidores. Já o Vista Paradiso Residence aposta em sofisticação, conforto e qualidade de vida, alinhando design e funcionalidade a preocupações ambientais.

Esse desempenho se dá em um contexto favorável. De janeiro a maio de 2025, Santa Catarina concluiu 11,5 mil novos empreendimentos, segundo dados oficiais. A atuação da Santer nesse cenário vai além do empreendimento imobiliário: a empresa também investe em ações sociais nas regiões onde atua, fomenta parcerias com instituições locais e aposta na capacitação de seus colaboradores e parceiros.

A governança também é um diferencial. Com uma política estruturada e foco no planejamento de longo prazo, a Santer tem ampliado sua atuação com responsabilidade. Em vez de buscar apenas volume, aposta em empreendimentos com forte apelo de valor agregado, tanto para investidores quanto para os futuros moradores.

Esse modelo vem se mostrando bem-sucedido: os lançamentos da empresa têm alcançado resultados comerciais expressivos, com empreendimentos vendidos integralmente em poucos minutos. O desempenho reflete não apenas o apetite do mercado por imóveis bem localizados e com padrão elevado, mas também a reputação construída pela empresa ao longo dos anos, com entregas no prazo, padrão de qualidade consistente e forte vínculo com as comunidades onde atua.

À medida que avança em seu plano de expansão, a Santer segue comprometida com a construção de relacionamentos duradouros, a entrega de soluções imobiliárias de alta performance e a geração de valor para investidores, clientes e para a economia catarinense.

Para o mercado, a Santer representa uma empresa com raízes sólidas e visão de futuro. Para as famílias que escolhem seus empreendimentos, significa um investimento em bem-estar, patrimônio e segurança.

No centro de estratégia, está a convicção de que um negócio de sucesso se constrói com base em confiança, governança eficiente e propósito claro. Mais do que imóveis, a Santer entrega solidez. É mais do que vendas rápidas, constrói uma marca que cresce com consistência e visão de longo prazo.

O TAMANHO NÃO ESPANTA

COMO O ESTADO COM O TAMANHO DE PORTUGAL E POPULAÇÃO MENOR QUE A DA CIDADE DE SÃO PAULO TEM O MERCADO DE MÓVEIS MAIS PUJANTE DO BRASIL? RESPOSTAS A SEGUIR

POR FABIANO MAZZEI

Lançamentos espetaculares, anúncios de parcerias com marcas de luxo e escritórios internacionais de arquitetura, investimentos em projetos inovadores e crescimento de dois dígitos em todos os índices: volume de vendas, tíquete médio e de novas unidades.

Afinal, qual é o segredo do *real estate* catarinense? Como explicar que um território pouco maior que o de Portugal (95,3 mil quilômetros quadrados) e dois terços da população da cidade de São Paulo tenha resultados tão impressionantes?

Uma pesquisa exclusiva da Brain Inteligência Estratégica para a Forbes aponta que, até julho, o setor registrou aumento de 11,8% no volume de unidades lançadas, de 16,5% no total de apartamentos vendidos, de 13,5% no tíquete médio e de 16,6% no valor do metro quadrado.

Neste último quesito, aliás, o estado tem quatro das cinco cidades brasileiras com maior valor médio por metro quadrado residencial para venda: Balneário Camboriú (R$ 14,8 mil), Itapema (R$ 14,6 mil), Itajaí (R$ 12,6 mil) e Florianópolis (R$ 12,4 mil). Entre elas, só Vitória (ES), com R$ 14 mil o metro quadrado, não fica em Santa Catarina.

Circular por essas cidades – e outras, como Porto Belo, Penha, Piçarras, Blumenau e Joinville – é se deparar com canteiros de obras por todos os lados, agências imobiliárias movimentadas e festas de lançamento de prédios de parar o trânsito.

Em maio, por exemplo, a FG Empreendimentos reuniu cerca de mil convidados para a apresentação oficial do empreendimento Senna Tower: a torre de apartamentos mais alta do mundo, que deverá superar os 550 metros de altura e será erguida na Praia Central de Balneário. O evento teve como grande estrela a maquete do prédio, com 14 metros de altura, e um showroom com itens pessoais do piloto Ayrton Senna. Para animar o público, foram contratados os shows da cantora Claudia Leitte e do sertanejo Leo Chaves.

Três meses depois, a Dall Empreendimentos lançou o Atmosphere Home Spa: projeto de R$ 1 bilhão de Valor Geral de Vendas (VGV), na Praia Brava, Itajaí. O complexo terá parceria com a Versace Home e outras *maisons* de luxo. Mais de 500 pessoas sacudiram uma casa de espetáculos local ao som do DJ Alok.

"Santa Catarina está no ápice de um ciclo virtuoso sem precedentes. Esse desempenho é fruto de uma combinação rara e estratégica de fatores econômicos, urbanos e culturais, que se potencializam mutuamente", analisa Jean Gracciola, cofundador e presidente da FG Empreendimentos, a incorporadora do Senna Tower e de oito dos 10 arranha-céus mais altos de Balneário.

Entender o momento econômico do estado é fundamental para compreender seu sucesso imobiliário. Segundo a Secretaria de Planejamento Estadual (Seplan), o PIB catarinense cresceu 6,9% em 12 meses até março; as exportações aumentaram 3,7% no ano até abril; a atividade industrial disparou

Senna Tower em Balneário Camboriú: símbolo do dinamismo do mercado imobiliário catarinense

ENGENHARIA SE TRANSFORMA EM ARTE E LEGADO

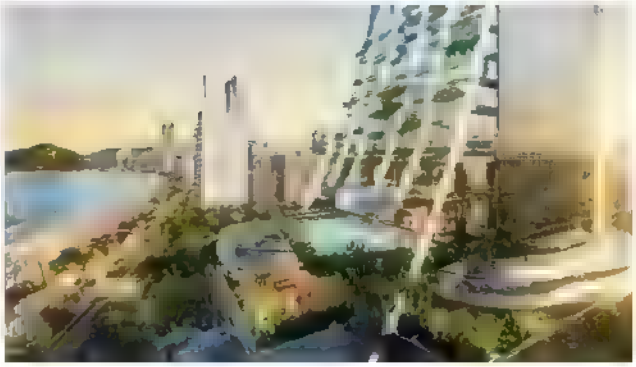
Com mais de 550 metros, Senna Tower, da FG Empreendimentos, une luxo, inovação e o legado do tricampeão de Fórmula I em Balneário Camboriú

Com mais de 550 metros de altura, o Senna Tower está sendo erguido em Balneário Camboriú (SC) e será o prédio residencial mais alto do mundo. Carrega em seu conceito o legado de superação de Ayrton Senna, homenageado em cada detalhe da torre.

Construído com investimentos da FG Empreendimentos em parceria com a família Hang, proprietária da Havan, ele terá 228 unidades residenciais de alto padrão, entre mansões suspensas, coberturas duplex e coberturas de até 903 metros quadrados.

Serão mais de 6 mil metros quadrados de áreas de lazer distribuídos em seis pavimentos e um *rooftop* exclusivo para moradores. Aberto ao público, o Espaço Senna Tower oferecerá uma experiência imersiva, com itens históricos do tricampeão mundial de F1, uma maquete interativa de 14 metros (a maior das Américas), recursos de realidade aumentada e um apartamento decorado de 301 metros quadrados.

A arquitetura é inspirada em conceitos da geometria sagrada e da sequência de Fibonacci, com design assinado por Lalalli Senna, artista e sobrinha do piloto, e projeto arquitetônico pela Talls Solutions. O resultado é uma escultura monumental que transforma engenharia em arte e transmite uma mensagem simbólica de ascensão e superação. "O Senna Tower representa a capacidade do Brasil de realizar obras extraordinárias. É um marco da engenharia e da inspiração humana. Precisamos mostrar essa grandiosidade para o mundo", afirma Jean Graciola, CEO e cofundador da FG Empreendimentos.



Acima, a arquitetura [illegible] Senna Tower abaixo, Jean Graciola, CEO e cofundador da FG Empreendimentos

O Senna Tower incorpora soluções inéditas no mercado brasileiro, como o Tuned Mass Damper (TMD), que reduz movimentações provocadas por ventos, elevadores de alta performance, *outriggers* para maior estabilidade e uma fundação inovadora validada pelo renomado engenheiro Harry Poulos. Contará com elevadores para carros, áreas de refúgio contra incêndios e reservatórios de água intermediários.

A sustentabilidade é outro diferencial: o prédio foi concebido para conquistar a certificação LEED Platinum, o mais alto selo internacional de construções verdes. Entre as medidas, destacam-se uso de materiais recicláveis, eficiência energética, reaproveitamento de recursos naturais e integração de biofilia ao paisagismo. "Cada solução foi pensada para garantir conforto e segurança com o que há de mais avançado em engenharia mundial", destaca Stéphane Domeneghini, diretora-executiva da Talls Solutions, empresa do Grupo FG, e engenheira responsável pelo Senna Tower.

8% no mesmo período; houve elevação de 17,8% na produção agrícola e de 2,2% da pecuária. No turismo, as cidades catarinenses vêm batendo recordes no fluxo de visitantes, sobretudo estrangeiros: em 2024, foram 495 mil, alta de 71% em relação ao ano anterior. Segundo o IBGE, Santa Catarina tem 97% da população economicamente ativa ocupando postos de trabalho, o que supera a média nacional e alimenta o mercado imobiliário local.

Há ainda outro fator favorável: um alinhamento entre o poder público e a iniciativa privada na maioria das cidades, o que tem estimulado o desenvolvimento do setor a partir de investimentos em infraestrutura e flexibilização do Plano Diretor de áreas urbanas onde a demanda por moradia ficou maior. "Com isso, todo o estado consolidou-se como um hub global de qualidade de vida, inovação e investimentos imobiliários", diz o presidente da FG.

Graciola ressalta o status que municípios como Balneário Camboriú vem adquirindo nos últimos anos. "Ela [Balneário Camboriú] deixou de ser apenas uma cidade turística para se tornar um destino urbano cosmopolita, com padrão de vida comparável às melhores cidades do mundo", afirma.

Sua fala é pautada pela clientela que o Senna Tower vem conquistando, com muitos compradores da Europa e dos EUA. A circunstância levou a uma mudança de estratégia com relação à venda das coberturas do prédio. "Estamos estudando a viabilidade de uma parceria com a Sotheby's International para eliminar as duas coberturas, avaliadas em mais de R$ 300 milhões", revela o CEO. O Senna Tower tem VGV de R$ 8,5 bilhões, dos quais R$ 1,5 bi já foi comercializado.

FLORIPA FLORESCE

A pesquisa da Brain apontou para uma performance acelerada do mercado imobiliário de Florianópolis no primeiro semestre: aumento de 90% no total de unidades verticais lançadas (3.189) e de 147% no volume vendido (3.989). Já o FipeZap viu uma valorização de 8,8% do preço das residências para venda em 12 meses até julho.

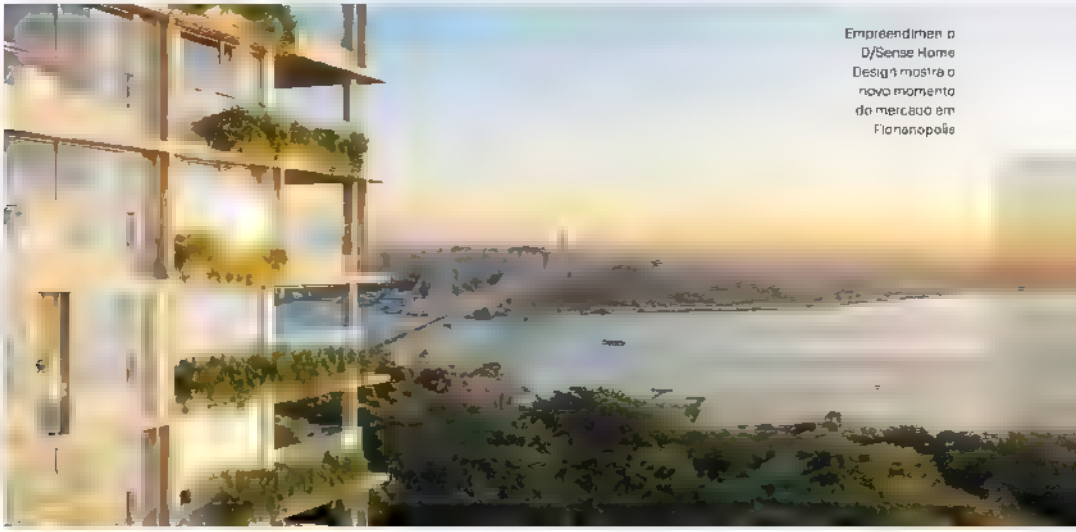
"TEMOS MUITOS CLIENTES TURISTAS QUE VIERAM PASSAR AS FÉRIAS AQUI E ACABARAM COMPRANDO IMÓVEIS."

CINTIA PEREIRA, PRESIDENTE DA CBA INCORPORADORA

O desempenho e reflexo de ajustes no Plano Diretor da ilha, que vêm estimulando construções maiores e novas centralidades, e de um incremento no turismo desde a reforma do Aeroporto Internacional Hercílio Luz, em 2019. Com instalações mais modernas, o número de voos diretos de outros estados e do exterior cresceu. Hoje, aviões vindos do Paraguai, Argentina, Uruguai, Chile, Peru, Panamá e Portugal aterrissam diariamente na capital catarinense.

"Temos muitos clientes que vieram passar as férias aqui, se encantaram e acabaram comprando imóveis", conta Cíntia Pereira, presidente da CBA Incorporadora. Ela lembra que chegou a vender dois apartamentos duplex para um cliente americano por videochamada.

A clientela de fora também movimenta o caixa da Dimas Construções. Fundada em 1976, é uma das mais tradicionais de Florianópolis. O diretor da companhia, Daniel Dimas, conta que metade da carteira de compradores é formada por estrangeiros. "Tenho visto cada vez mais executivos e empresários que trabalham na capital paulista, mas moram aqui", diz. Reflexo imediato, segundo ele, é o aprimoramento dos projetos: tanto a Dimas quanto a CBA têm no portfólio empreendimentos com design assinado por escritórios de arquitetura como Architects Office-AO, Arthur Casas, NTN Associados, Ruschel Arquitetura e Urbanismo e Arquitectonica (EUA).



Empreendimento D/Sense Home Design mostra o novo momento do mercado em Florianópolis

EXCLUSIVIDADE E AUTOCUIDADO NA PRAIA BRAVA

Atmosphere Home Spa é lançado com festa ao som de atrações nacionais e show do DJ Alok

A Praia Brava, em Itajaí (SC), se prepara para receber um projeto disruptivo. O Atmosphere Home Spa combina arquitetura autoral, curadoria de marcas italianas de luxo e um dos maiores centros de bem-estar residenciais da América Latina.

Implantado em um terreno de 20 mil metros quadrados, sendo 2 mil deles destinados à preservação ambiental e ao paisagismo integrado à mata nativa, o empreendimento reúne oito torres contemporâneas assinadas pelo arquiteto espanhol Javier Cuervas, CEO da Creato Arquitectos.

Idealizado pela arquiteta Camila Dall'Oglio, diretora do Centro Criativo Dall, o projeto levou mais de seis anos de pesquisas, viagens internacionais e parcerias com especialistas em arquitetura, engenharia, paisagismo e wellness design. O resultado é uma proposta que coloca inovação, design e tecnologia a serviço da qualidade de vida.

O grande diferencial está no Wellness Center de 2.500 metros quadrados, considerado o maior spa residencial da América Latina. Sob curadoria da especialista Tania Ginjas, o espaço reúne piscinas internas e externas, salas de tratamento, áreas de relaxamento e academia equipada com tecnologia de ponta da italiana Technogym.

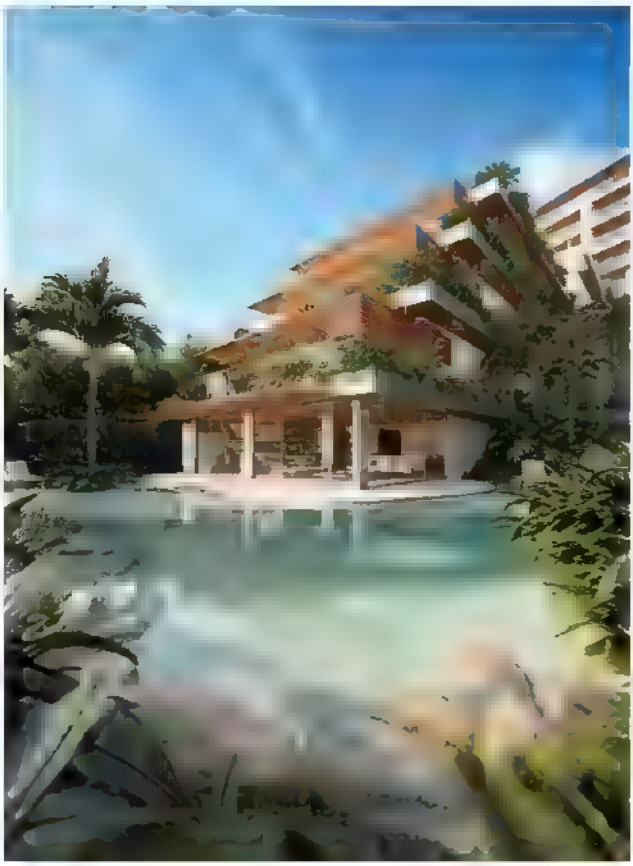
Além do bem-estar, o Atmosphere oferece 13 mil metros quadrados de lazer revestidos e mobiliados por grifes como Versace Home, Versace Ceramics, Gessi, Olivari, Rubelli e Barovier & Toso, reforçando a atmosfera de exclusividade em cada detalhe. "Mais do que um endereço nobre, criamos um refúgio urbano onde o morador encontra em casa a mesma experiência de um spa resort de classe mundial", afirma Wadis Dall'Oglio Neto, presidente da Dall Empreendimentos.

Atmosphere Home Spa é inovação, design e tecnologia a serviço da qualidade de vida

O lançamento do empreendimento reforçou o posicionamento do projeto no mercado de luxo. Com produção no Greenvalley, eleito entre os melhores clubes do mundo, a noite contou com show do DJ Alok, experiências sensoriais, alta gastronomia e coquetelaria premium para 550 convidados, incluindo personalidades nacionais e internacionais.

O retorno imediato confirmou o interesse do mercado: mais de 100 unidades foram reservadas antes mesmo do lançamento oficial, representando 40% do total. Para o diretor comercial e de marketing, Altevir Baron, o desempenho inicial evidencia que o Atmosphere se consolida como um produto singular no cenário imobiliário brasileiro.

Com previsão de se tornar ícone da Praia Brava, o empreendimento materializa a tendência global de luxo traduzido em tempo, autocuidado e bem-estar.



RUMO AO NORTE

Do outro lado da Ponte Hercílio Luz, que liga a ilha ao continente, projetos de grande escala predominam, como bairros planejados e complexos residenciais voltados ao esporte. É o caso do Cidade dos Lagos, em Porto Belo, da JTA Empreendimentos e Urbanismo, que contará com o Ecossistema Neymar Jr – um complexo com quadras, piscinas e academia, idealizado pelo jogador e avaliado em R$ 250 milhões –, e o All Resort, com campo de golfe iluminado, piscina de ondas para surfe e arena de tênis, da All Wert Empreendimentos.

Quanto aos bairros planejados, o Vivapark Porto Belo, o Rio Parque em Tijucas e o Cidade Criativa Pedra Branca, em Palhoça, são os projetos mais conhecidos. "Esses bairros representam um dos principais vetores de desenvolvimento do mercado imobiliário do estado", afirma Ricardo Laus, fundador da incorporadora Novo Ambiente, responsável pelo Rio Parque. "O modelo integra moradia, serviços, compras e lazer no mesmo espaço, permitindo que o morador viva de maneira mais prática e em comunidade", explica. O bairro deve ser lançado neste ano, terá 700 lotes multifamiliares e imóveis comerciais, com VGV total acima de R$ 1 bilhão.

Patrícia Philippi, diretora-executiva da Hurbana Empreendimentos Imobiliários, está no dia a dia da Cidade Criativa Pedra Branca, pioneira dos bairros planejados do estado. Ele começou a ser formado em 1999 e, hoje, conta com 13 mil moradores, respondendo por 30% do PIB da cidade. "Vemos um crescimento de mil novos habitantes por ano. São famílias que vêm de outras cidades e estados em busca de qualidade de vida e segurança. Há muitos estudantes universitários também, por conta do campus da Unisul dentro do empreendimento", conta Patrícia.

Pelo litoral sentido norte de Santa Catarina, Itapema vem superando em negócios e volume de lançamentos a vizinha famosa, Balneário Camboriú. "Hoje, se constrói quatro vezes mais e se vende o triplo de imóveis em Itapema do que em Balneário", afirma Alcino Pasqualotto Neto, CEO da Construtora Pasqualotto, com forte atuação na cidade.

A percepção é compartilhada por outro player importante do município: João Conhaqui, presidente da Gessele Empreendimentos. "São mais de 400 obras em andamento e cerca de 200 projetos a serem lançados, impulsionados por expressivos investimentos em infraestrutura que estão transformando a cidade", diz.

Ele se refere ao alargamento da faixa de areia, com execução iminente, a construção do Pier Turístico, previsto para inauguração ainda em 2025, e a nova marina, em fase de implantação, que contará com mais de 400 vagas para embarcações de grande porte. "O principal desafio, agora, é garantir a conclusão dessas obras estruturantes dentro dos prazos para sustentar o crescimento acelerado da cidade", pede o CEO da Gessele.

Quanto à comparação com Balneário, Alcino Neto tem "lugar de fala": ele também comanda a Pasqualotto&GT incorporadora responsável pelo Yachthouse by Pininfarina, atual edifício mais alto do Brasil, com 294 metros, onde Neymar tem uma cobertura.

Assim, enquanto desenvolve mais de 20 projetos em Itapema e Porto Belo, tem apenas três em Balneário. Vitra, La Citta e Pasqualotto Tower, que ficará em frente à roda-gigante da Praia Central. "Nessas outras cidades, os terrenos são maiores, o que permite diversificar os projetos e mais baratos. Um apartamento de frente para o mar em Itapema custa metade do preço de Balneário", explica.

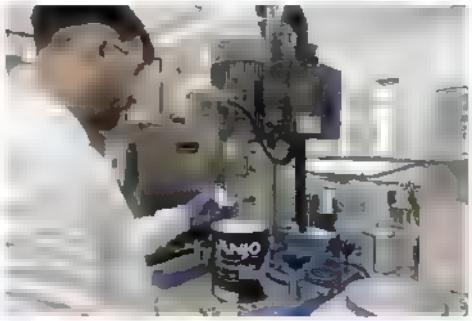
CRESCIMENTO ACELERADO COM AMBIÇÃO BILIONÁRIA

Anjo Tintas impulsiona expansão com nova fábrica e foco em aquisições

A Anjo Tintas, uma das principais indústrias do setor no Brasil, atravessa uma fase de expansão estratégica. Com crescimento médio anual acima do mercado, a empresa tem consolidado sua atuação nas frentes de repintura automotiva, tintas para construção civil, thinners e solventes, flexografia/rotogravura e tintas para aplicações industriais. A companhia projeta crescer de 10% a 12% ao ano até 2030, combinando fortalecimento orgânico, aquisições e o triplo das exportações atuais.

Com investimento superior a R$ 100 milhões, a empresa constrói uma nova fábrica, que ampliará em 300% a capacidade produtiva da linha automotiva. A planta, prevista para iniciar as operações no primeiro trimestre de 2026, conta com mais de 10 mil metros quadrados e alto nível de automação. A novidade visa a ganhos expressivos em produtividade, eficiência logística, segurança e atendimento ao cliente.

"A nova unidade nos dará escala e as aquisições nos darão velocidade", afirma Filipe Colombo, CEO da Anjo Tintas. Ele destaca que a empresa avalia movimentações estratégicas para entrar em nichos de alto valor agregado e ampliar presença em regiões ainda pouco exploradas. A meta é tornar a marca uma referência nacional, reconhecida não apenas por sua qualidade, mas também por sua estrutura robusta e visão de longo prazo.



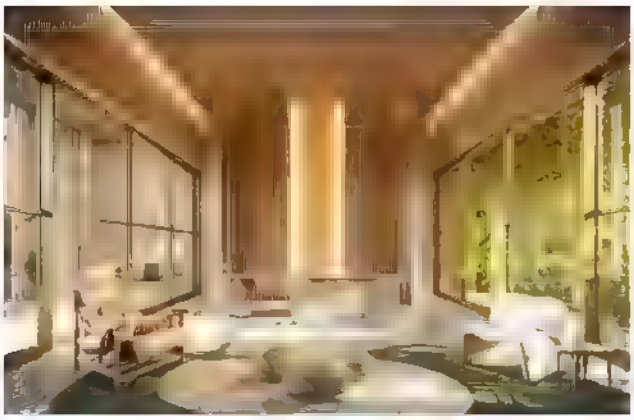
Filipe Colombo, CEO da Anjo Tintas, na nova fábrica com ampliação de 300% na capacidade produtiva da linha automotiva

Com sede industrial em Santa Catarina, a companhia também reforça sua ambição internacional. A filial em Santiago, no Chile, é parte central do plano de expansão na América Latina, posicionando a marca como fornecedora global com foco em inovação e sustentabilidade.

"A Anjo mira a América Latina como próximo mercado e quer ser referência em inovação e sustentabilidade, consolidando-se entre os três maiores players do Brasil até 2030", destaca Colombo.

Com olhar voltado ao futuro, a Anjo Tintas recebeu o certificado "Lugar Incrível para Trabalhar" e também a certificação ESG, que chancela sua cultura corporativa voltada à responsabilidade ambiental, social e à governança.

Fundada em 1986, a Anjo Tintas conta atualmente com cerca de 550 funcionários e 190 representantes comerciais. Toda a produção fica no estado de Santa Catarina e, além do Chile, possui filiais de distribuição em São Paulo e Goiás.



Acima, condomínio Brava Home Resort; abaixo, apostas no luxo da Praia Brava

"PIÇARRAS NÃO QUER SER A NOVA BALNEÁRIO CAMBORIÚ."
MAICON OLIVEIRA, SÓCIO DA VETTER

POTÊNCIA ECONÔMICA

Em Itajaí, cujo PIB é o maior do estado, a economia industrial associada ao porto da cidade e ao setor logístico dá fôlego extra ao segmento imobiliário. "O município tem se consolidado como uma potência econômica com qualidade de vida, segurança e cultura náutica, o que tem atraído cada vez mais investimentos e novos moradores", declara Fabrício Belini, CEO da Blue Heaven Empreendimentos.

O mercado itajaiense ainda tem duas cartas na manga: a Praia Brava, na divisa com Balneário, e a Brava Norte – um trecho da mesma orla, de pouco mais de 800 metros, com acesso restrito. Em ambas, há limite de altura para a construção dos empreendimentos e de ocupação do solo, com forte preservação do verde.

Pioneira na região, a Procave lançou em 2010 o condomínio Brava Home Resort, com 322 apartamentos. "Essa orla se destaca por um adensamento controlado e muita natureza, criando uma atmosfera de condomínio fechado, com alta sensação de segurança", afirma Clovis Albuquerque Filho, diretor comercial da empresa.

Na Brava Norte, o apelo é a sofisticação. Há nove projetos em desenvolvimento, como o Scenarium, da FG e o condomínio Tempo, da incorporadora Muze, com sete torres de apartamentos assinados pelo escritório britânico Foster & Partners, com interiores de Patrícia Anastassiadis e serviços do Hotel Emiliano, que abrirá ali sua primeira unidade no sul do país. O lançamento oficial está previsto para novembro. "Será um residencial com apoio da hotelaria de luxo, com atributos que vão atrair clientes que procuram algo a mais do que existe hoje no litoral norte catarinense", afirma Arthur Fischer Neto, sócio da Muze. O metro quadrado dos apartamentos maiores deverá extrapolar os R$ 100 mil.

Por fim, próximo ao limite com o Paraná, o dueto de praias Penha-Piçarras começa a frequentar as conversas entre os investidores imobiliários. "Elas ficam mais próximas dos polos industriais do estado, como Jaraguá do Sul, Joinville e Blumenau, além de estarem a menos de 200 quilômetros de Curitiba. Muitas famílias desses lugares acabam preferindo comprar casa de praia ali por conta disso", explica Renato Monteiro, CEO da Sort Investimentos e especialista em *real estate* catarinense.

De acordo com levantamento da Sinduscon-SC no primeiro trimestre, Penha atingiu 186,5% de crescimento no VGV de apartamentos lançados em relação ao mesmo período de 2024. Já Balneário Piçarras registrou aumento de 71,8% nas vendas de unidades.

A Vetter Empreendimentos é um dos expoentes dessa nova fronteira em Piçarras. A companhia deve superar os R$ 600 milhões em VGV neste ano, com ambição de alcançar R$ 4 bilhões até 2030. "A região não quer ser a nova Balneário Camboriú. Nosso objetivo é observar o que foi feito lá e aprimorar as ideias, como distância maior entre os prédios, altura menor dos edifícios e estação de tratamento de esgoto dentro dos empreendimentos", diz Maicon Oliveira, sócio da Vetter.

SEGURANÇA, SOSSEGO E SOFISTICAÇÃO: OS 3S DO NOVO INVESTIDOR

Mercado imobiliário de luxo avança no litoral norte de Santa Catarina com força da Vetter

O perfil do investidor imobiliário no Brasil está mudando. Mais do que retorno financeiro, cresce a busca por ativos que combinem valorização, exclusividade e qualidade de vida, um trio cada vez mais raro no mercado.

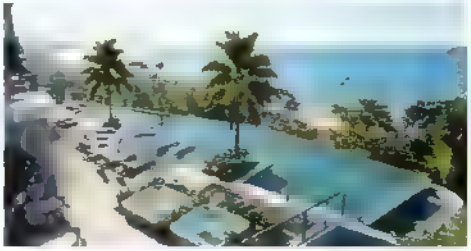
No Litoral Norte de Santa Catarina, essa tendência encontra um de seus principais exemplos no seu jeito de alto padrão, impulsionado pela Vetter, terceira maior construtora do estado.

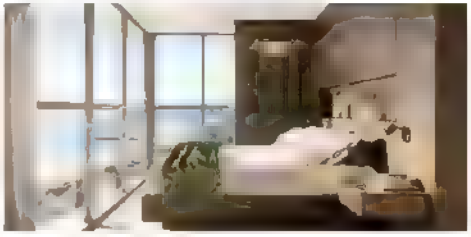
A empresa concentra 100% de seus lançamentos em Penha e Balneário Piçarras, cidades que se consolidaram como referência nos chamados "3S": segurança, sossego e sofisticação.

Santa Catarina já figura entre os estados mais seguros do país, e os dois municípios se destacam ainda mais nesse quesito, o que atrai não apenas investidores, mas também famílias em busca de um novo estilo de vida.

O histórico da construtora reforça a confiança do mercado. Com mais de 360 unidades entregues dentro do prazo, a Vetter impulsiona a valorização e as vendas na região. Entre os exemplos estão o Royal Bay, que teve 59% das unidades vendidas em nove dias, e o Dolphin Bay, com 56% das unidades comercializadas em apenas sete dias.

"Fomos pioneiros na região, transformando a paisagem urbana e despertando o interesse do mercado. Hoje, Penha e Balneário Piçarras entregam diferenciais que outros mercados já não conseguem entregar", diz Maicon Oliveira, diretor de operações e comercial da Vetter.





Penha e Balneário Piçarras oferecem um ritmo de vida mais calmo, com natureza preservada e praias com o selo internacional Bandeira Azul. A localização estratégica, com acesso fácil pela BR-101 e proximidade com os principais aeroportos da região, amplia a atratividade para quem busca qualidade de vida sem abrir mão de infraestrutura e praticidade.

Os empreendimentos da Vetter trazem diferenciais como unidades com vista para o mar e áreas de lazer que ultrapassam 2 mil metros quadrados. Entre os espaços exclusivos, está o Vetter Friends & Pool, um salão de festas com piscina para receber amigos e familiares de forma exclusiva e privada.

A combinação dos diferenciais da Vetter com o potencial da região se traduz em 3R: rentabilidade, retorno e resultado. Não por acaso, a região vem ganhando espaço no radar dos grandes investidores do país. Com um plano ambicioso de alcançar R$ 4 bilhões em valor Geral de Vendas (VGV) até 2030, a Vetter conecta seus clientes não só a imóveis de luxo, mas ao momento certo de investir em um dos destinos mais promissores do país.

No residencial The Spot One, moradores têm acesso exclusivo ao Balneário Shopping

PELO INTERIOR

Longe do mar, o mercado imobiliário também tem prosperado. Blumenau e Joinville se beneficiam da forte atividade industrial verificada em ambas, com empresas como Hering, Karsten, Altenburg, Dohler, Tupy e Tigre puxando para cima o PIB dos municípios. "Essas cidades concentram as maiores rendas per capita do estado, com alto índice de desenvolvimento socioeconômico", diz Jaimes Almeida Junior, fundador e CEO da AJ Realty. A empresa constrói residenciais conectados aos shopping centers do próprio grupo Almeida Junior, como o Balneário Shopping, que abriga uma loja da grife Dolce&Gabbana. No plano da companhia, já está aprovada a construção de 13 torres com esse perfil em Blumenau e Joinville. "Levamos uma experiência exclusiva aos clientes. É como comprar um apartamento e ganhar um shopping de presente", afirma o CEO. Com VGV de R$ 14,4 bilhões, mais de 50 mil metros quadrados de *landbank* próprio e 22 edifícios no *pipeline*, a empresa projeta resultados acima do R$ 1,3 bilhão de lucro líquido obtido em 2024.

Enquanto isso, na Serra Catarinense, surgem os primeiros loteamentos de alto padrão em meio aos vinhedos da região. A vinícola Thera é uma propriedade boutique em Bom Retiro, com 26 hectares de uvas brancas e tintas cultivadas a 900 metros acima do nível do mar.

"LEVAMOS UMA EXPERIÊNCIA EXCLUSIVA AOS CLIENTES. COMPRA UM APARTAMENTO E GANHA UM SHOPPING DE PRESENTE."

JAIMES ALMEIDA JUNIOR, FUNDADOR E CEO DA AJ REALTY

Em 2023, veio o projeto do residencial, com 83 lotes a partir de 2 mil metros quadrados e infraestrutura de lazer e bem-estar. Neste ano, um conjunto de casas prontas será lançado, com três a cinco suítes e preços entre R$ 5 milhões e R$ 15 milhões. Cada proprietário terá direito a criar o próprio vinho, limitado a uma barrica por ano. "É um empreendimento voltado para aquelas pessoas que desejam um contato mais próximo com o universo da bebida, podendo participar do processo de produção e criar um rótulo personalizado", afirma Abner Zeus de Freitas, CEO do grupo Fazenda Bom Retiro, dono da vinícola.

Em resumo, o fenômeno imobiliário catarinense pode ser medido pela imensa variedade de produtos que o setor oferece — e pode ser explicado pela coragem de empreender e ousar de seus players.

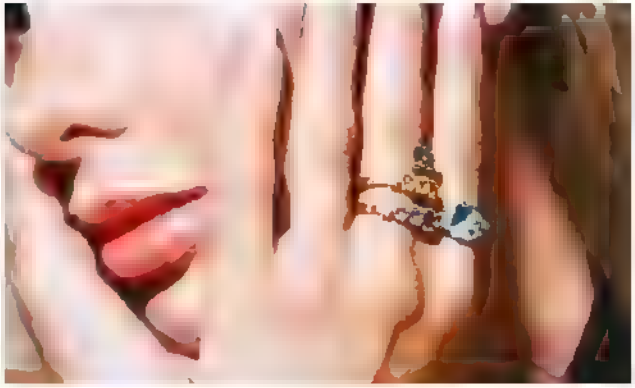
O LUXO SECRETO DE JURERÊ INTERNACIONAL

Di Benetti: a joalheria de herança italiana que conquista com seu atendimento exclusivo

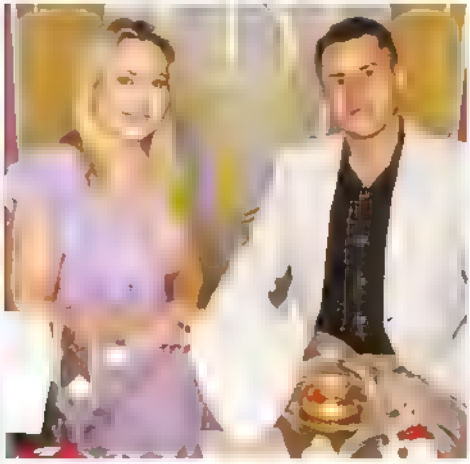
Com 20 anos de história, a Di Benetti Joalheria se consolidou como referência em luxo e elegância em Santa Catarina. Fundada por Elizandra e Diego Benetti, a marca nasceu do propósito de unir herança familiar, tradição e design contemporâneo, criando joias que transformam momentos em memórias eternas.

Localizada em Jurerê Internacional, endereço mais desejado do estado, a joalheria vai além da venda de joias e oferece experiências intimistas pensadas para encantar. Cada visita é planejada como um ritual exclusivo, com atendimento personalizado e horário marcado, permitindo que clientes tenham contato direto com os fundadores.

Essa proximidade garante que cada peça carregue um significado único, traduzindo histórias, desejos e emoções em ouro 18k e pedras preciosas selecionadas.



Elizandra e Diego Benetti, da Di Benetti Joalheria, em Jurerê Internacional



Divulgação

A Di Benetti alia tradição italiana em joalheria a processos modernos e tecnologia de ponta. Suas coleções são produzidas com maquinário italiano de última geração, resultando em acabamento impecável e design contemporâneo. Cada joia é concebida como obra de arte, capaz de unir estética e significado, criando vínculo duradouro entre cliente e peça.

Mais do que produtos, a Di Benetti oferece uma vivência completa de luxo. O showroom foi cuidadosamente projetado para refletir a elegância das joias e combina conforto, privacidade e acolhimento. Durante a visita, clientes desfrutam de espumantes, brunchs ou sobremesas especiais para explorar as peças com calma e exclusividade.

Ao longo de duas décadas, a Di Benetti construiu uma reputação sólida e consolidou-se como um segredo bem guardado em Jurerê Internacional. Sua essência está na combinação entre tradição, inovação e atendimento diferenciado, valores que permeiam cada detalhe, desde a seleção dos materiais até o serviço oferecido.

Para clientes que buscam mais do que joias, a Di Benetti representa o encontro perfeito entre arte, afeto e exclusividade. Cada peça é um convite a viver o luxo de forma completa, transformando cada momento numa experiência singular, inesquecível e autêntica.

A EQUAÇÃO DO SUCESSO

SUSTENTADO POR INVESTIMENTOS EM INOVAÇÃO DESDE OS ANOS 1980, O ESTADO DE SANTA CATARINA OCUPA A SEGUNDA POSIÇÃO NO ÍNDICE BRASILEIRO DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO, MESCLANDO CAPITAL HUMANO E POLÍTICAS PÚBLICAS EFICAZES

POR DAFNE SAMPAIO

Inovação, em Santa Catarina, é prioridade – basta ver os investimentos de mais de R$ 300 milhões do governo do estado em laboratórios tecnológicos, distribuídos em diferentes regiões, cada um vocacionado de acordo com a especialidade econômica local (agro, têxtil, metalmecânico etc.). "O setor de tecnologia já representa 7,5% do PIB estadual, e a meta é alcançar 10% até 2026. Esse crescimento é impulsionado por uma combinação de fatores, como o alto nível de qualificação do capital humano, o avanço da inclusão digital e a continuidade de políticas públicas focadas no fortalecimento do ecossistema de inovação", explica Edgard Usuy, secretário de Ciência, Tecnologia e Inovação do estado.

Investimento público desse montante tem repercussões diretas e indiretas em muitas camadas, desde a geração de mais de 30 mil empregos até 2026 quanto pela desburocratização de muitos processos. "A inovação na gestão pública é fundamental para transformar a forma como o Estado responde às demandas da sociedade. Ao repensar processos, serviços e políticas públicas, incluindo o uso estratégico da tecnologia, barreiras burocráticas são eliminadas e o acesso aos serviços torna-se mais ágil e inclusivo, facilitando o atendimento ao cidadão", conclui Usuy, que destaca o ambiente criado pela Rede Catarinense de Centros de Inovação e programas como o SC Mais Inovação.

Bairro planejado de Pedra Branca em Palhoça, na Região Metropolitana de Florianópolis, inovações e tecnologias já estão em escala real

Mas chegar a esse patamar de investimento não é uma decisão da noite para o dia nem poderia existir sem uma estrutura prévia, e Santa Catarina se

orgulha de investir em inovação regularmente desde os anos 1980. "O pioneirismo catarinense tem raízes profundas na excelência acadêmica. Instituições como a Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) e a Universidade do Estado de Santa Catarina (Udesc) desempenham papel estratégico na formação de talentos e na produção de pesquisa aplicada", relembra Laércio Aniceto da Silva, superintendente de negócios da Fundação Certi.

Fundada em 1984, a Certi nasceu e ainda reside, no campus da UFSC em Florianópolis, pois sempre pretendeu ser uma ponte entre o conhecimento gerado nas universidades públicas, os empreendedores e as demandas do mercado. Foi ela, por exemplo, a responsável pela criação, em 1986, da primeira incubadora de empresas do país, a Celta. Nesses 40 anos de existência, a fundação – que é uma instituição privada sem fins lucrativos – se consolidou como o principal hub de tecnologia do estado e é reconhecida como uma das mais importantes articuladoras do ecossistema de ciência, tecnologia e inovação no Brasil.

"O PIONEIRISMO CATARINENSE TEM RAÍZES PROFUNDAS NA EXCELÊNCIA ACADÊMICA."

LAÉRCIO ANICETO DA SILVA, SUPERINTENDENTE DE NEGÓCIOS DA FUNDAÇÃO CERTI

"A atuação da Certi envolve diversas frentes estratégicas. Para citar algumas, tem otimização de processos industriais; estímulo ao empreendedorismo tecnológico por meio da geração de startups; promoção da bioeconomia, aliando tecnologia e impacto socioambiental para o desenvolvimento sustentável; aplicação de energias renováveis voltadas à descarbonização e à transição energética; e transformação digital, com uso avançado de inteligência artificial", lista Aniceto.

Por meio dessas e de outras frentes, a Certi já atendeu mais de 12 mil clientes (iniciativa privada, governo e terceiro setor), contribuiu para a formação e aceleração de mais de 8 mil startups e desenvolveu mais de 2 mil projetos nas áreas de inovação, tecnologia e sustentabilidade. Atua ainda na implantação de 26 parques tecnológicos em Santa Catarina e outros 11 estados brasileiros (Rio Grande do Sul, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Mato Grosso, Goiás, Tocantins, Pará e Bahia), além de ter prestado consultoria para mais de 90 municípios para o desenvolvimento de ecossistema de inovação em suas regiões.

"A fundação vem conduzindo simultaneamente mais de 80 projetos e tem se destacado por contribuições tecnológicas de ponta, tais como: sistema de controle de aeronaves totalmente desenvolvido e industrializado no Brasil; plataforma de telemedicina para operação remota de equipamentos de ressonância magnética; primeira linha nacional de estações de recarga para veículos elétricos; gêmeos digitais para análise preditiva da integridade de subsistemas offshore em plataformas de petróleo e gás; padrão interoperável para aplicação da tecnologia BIM em instalações submarinas de extração de petróleo", diz Aniceto.

"AS INOVAÇÕES EM PEDRA BRANCA CONTRIBUEM PARA MOBILIDADE URBANA, SEGURANÇA, EDUCAÇÃO, INCLUSÃO SOCIAL, SANEAMENTO, EFICIÊNCIA ENERGÉTICA E GOVERNANÇA."

DIEGO CHIERIGHINI, DIRETOR-EXECUTIVO DO INAITEC

Inovações como essas fortalecem a competitividade industrial brasileira e lhe conferem maior autonomia, o que é cada vez mais imprescindível em tempos sujeitos a chuvas e trovoadas protecionistas além-mar.

Para coroar esse espírito inovador, Santa Catarina criou até uma "cidade laboratório" – uma *smart city*. No início dos anos 2000, uma iniciativa privada começou a construir em Palhoça, cidade na região metropolitana de Florianópolis, o bairro planejado de Pedra Branca. "É um espaço onde inovações e tecnologias podem ser testadas em escala real, gerando impacto direto e significativo na vida das pessoas", explica Diego Chierighini, diretor-executivo do Instituto de Apoio à Inovação, Ciência e Tecnologia (Inaitec).

Fundado em 2010, o Inaitec é um ecossistema de negócios voltado à inovação e ao desenvolvimento econômico sediado em Pedra Branca. Criado por meio de uma parceria entre a prefeitura de Palhoça, a construtora e incorporadora Hurbana, a Universidade do Sul de Santa Catarina (Unisul) e a Associação Comercial e Industrial de Palhoça (Acip), o instituto começou implantando um programa de incubação de startups e, junto com a prefeitura, construiu políticas públicas voltadas à atração de negócios inovadores.

"Com uma circulação diária de 35 mil pessoas – entre moradores, trabalhadores, empresários, estudantes e visitantes –, Pedra Branca se tornou um grande laboratório vivo para os mais diversos tipos de produtos e serviços. As inovações desenvolvidas e testadas aqui contribuem diretamente para áreas como mobilidade urbana, segurança, educação, inclusão social, saneamento, eficiência energética e governança, promovendo um crescimento mais estruturado para a região", esclarece Chierighini. Nesse contexto, o Inaitec, que impulsionou mais de 500 novas startups e empresas na região, registrou crescimento de 120% em faturamento em 2024.

VOCAÇÃO PARA A HOSPITALIDADE

COM INVESTIMENTOS BILIONÁRIOS, ESTADO SE TORNA EPICENTRO REGIONAL DO TURISMO DE LUXO BRASILEIRO

POR MARI CAMPOS

Acima e na página ao lado: suítes do [illegible]

O turismo de luxo movimenta anualmente mais de US$ 1,5 trilhão, com expectativa de alcançar US$ 2,33 tri até 2030. O Brasil, segundo a Euromonitor International, ocupa a nona posição entre os mercados que mais crescem nesse segmento – e recebeu mais de 3,7 milhões de turistas internacionais somente no primeiro trimestre de 2025, aumento de 47,8% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Em meio a esse movimento, Santa Catarina se revelou um epicentro regional, registrando o maior crescimento no fluxo de turistas internacionais do país, conforme relatório divulgado pela ForwardKeys – números que devem aumentar ainda mais a partir de dezembro, quando entrará em funcionamento a nova rota direta Florianópolis-Lima, operada pela Latam com três frequências semanais.

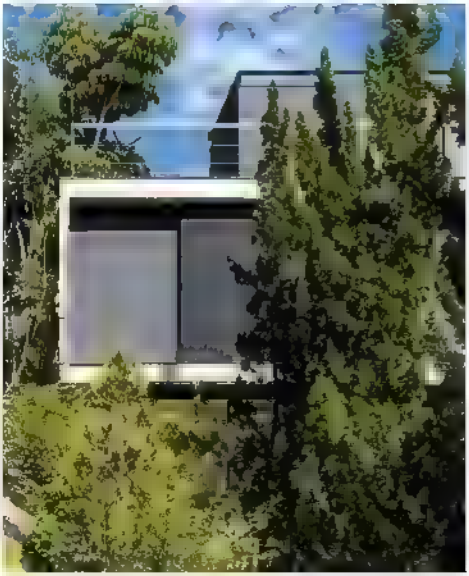
Combinando belas praias e montanhas, cidades seguras, infraestrutura caprichada e tradição em hospitalidade, o estado atrai um perfil cada vez mais sofisticado de viajantes. E diversos investimentos estão acompanhando esse *boom*: de grandiosas obras de infraestrutura rodoviária à nova Marina do Canto da Praia, em Itapema (segundo metro quadrado mais valioso do país), com capacidade para 400 embarcações (incluindo barcos de grande porte), restaurantes, lounges e lojas.

Além das mais tradicionais rotas turísticas, dos Caminhos da Fronteira à Costa Verde & Mar, da Serra Catarinense ao Caminho dos Canyons (que compartilha com o Rio Grande do Sul o Geoparque Mundial da UNESCO), Santa Catarina acaba de sancionar um novo itinerário, o Caminho dos Príncipes, ligando 10 municípios (incluindo Joinville, São Bento do Sul e São Francisco do Sul), com experiências de turismo cultural, histórico, religioso, gastronômico e de natureza.

Mas é mesmo a hospitalidade de alto padrão que concentra alguns dos investimentos mais significativos. "A hotelaria de luxo em Santa Catarina vive um momento de consolidação e reconhecimento, evoluindo na oferta de empreendimentos que aliam exclusividade, sustentabilidade e experiências autênticas", diz Camila Barretto, CEO da Brazilian Luxury Travel Association (BLTA), que reúne em seu portfólio os mais exclusivos hotéis catarinenses. "O estado vem se posicionando como um dos protagonistas no futuro do turismo de luxo no país", conclui.

ÍCONE DA HOTELARIA NACIONAL

Tudo começou há mais de duas décadas, com a inauguração do hotel Ponta dos Ganchos, em Governador Celso Ramos, em uma península particular da Costa Esmeralda com 80 mil metros quadrados e distante menos de uma hora de Florianópolis. Premiado diversas vezes como o melhor hotel do Brasil, a icônica propriedade foi pioneira, com suas 25 acomodações, todas em estilo vila espalhadas por colinas (de 90 a 300 metros quadrados cada uma) – com vistas arrebatadoras, café da manhã à la carte servido a qualquer hora, prainha privativa e serviço irrepreensível.



Mas até o clássico evolui. Recém-integrado à coleção Awasi Lodges (famosa pela máxima exclusividade e personalização em diárias *all inclusive*, que costumam ter um único carro e guia por acomodação), o hotel foi recentemente rebatizado, homenageando o próprio estado.

O agora Awasi Santa Catarina, resort mais exclusivo do Brasil, há muito tempo membro da The Leading Hotels of the World, passou a integrar o portfólio Relais & Chateaux. Seus restaurantes, sob o comando da chef Dani Damasceno, estão valorizando mais do que nunca os ingredientes regionais (com destaque para o que vem do mar) para criar menus personalizados.

LITORAL ESTRELADO

Eventos naturais, como a temporada de visita das baleias-francas à costa, também têm movimentado o turismo regional. As obras nos principais portos catarinenses têm ajudado a consolidar Santa Catarina internacionalmente: este ano, até a Silversea, uma das mais luxuosas armadoras de cruzeiros do mundo, fez uma de suas poucas escalas brasileiras justamente no litoral catarinense.

No ponto mais elevado de Balneário Camboriú, com deslumbrante vista da Praia dos Amores e cercado pela exuberante Mata Atlântica, o Felissimo Exclusive Hotel também vive hoje seu melhor momento. Originalmente residência do casal Schauffert Schramm, a propriedade foi transformada

O SILÊNCIO DO LUXO SOBRE AS ÁGUAS

Cresce a demanda por iates que unem exclusividade e experiências únicas

Exclusividade, privacidade e, acima de tudo, a busca por experiências memoráveis, além de um requinte conhecido por poucos. Os desejos do consumidor de altíssima renda se transformaram e inúmeras pesquisas apontam o crescimento significativo do mercado de grandes iates, acima de 74 pés.

Esse movimento global é comprovado pela líder no setor, a italiana Azimut Yachts, com representações em 80 países e fábricas na Itália e no Brasil.

Para o CEO da Azimut Yachts, Francesco Caputo, a motivação para adquirir um iate está cada vez mais ligada à emoção e ao significado pessoal. "Embarcações de lazer de alto luxo se tornaram plataformas de liberdade que permitem explorar destinos remotos, ter mais tempo de qualidade com a família e amigos e viver momentos únicos."

A força da marca se reflete nos números. A carteira de pedidos da Azimut alcança 2,6 bilhões de euros, com entregas programadas até 2029. O plano de investimentos de 160 milhões de euros até 2027, destinado a ampliar a capacidade produtiva, a pesquisa e a inovação, reafirma a solidez de sua estratégia de longo prazo.

A Azimut Grande 25 Metri [illegible] pelo design que combina [illegible] de alto padrão e tecnologia de ponta

No segmento de megaiates, acima de 24 metros, o crescimento tem sido robusto, impulsionado pela busca por experiências de alto padrão e pelo lifestyle conhecido como *barefoot luxury*, um conceito que descreve uma experiência de viagem que combina luxo com simplicidade e contato com a natureza.

O Brasil tem papel central nesse avanço. Desde 2010, a unidade instalada em Itajaí (SC) se tornou símbolo de excelência produtiva, com crescimento constante de dois dígitos nos últimos cinco anos. Para 2025, a previsão é de mais um aumento de 10%.

Os modelos da linha "Grande" representam o ápice do design italiano, da tecnologia e da elegância. A Azimut Grande 25 Metri simboliza o encontro entre design e inovação. Produzida no Brasil, a embarcação apresenta soluções inéditas, como varanda retrátil, spa com jacuzzi no *flybridge* e um terraço integrado à popa, que ampliam a conexão com o ambiente natural. Já a Azimut Grande 27 Metri, maior iate construído no país, tornou-se sucesso de vendas mundial, oferecendo 350 metros quadrados distribuídos em cinco suítes, acabamento de alto padrão e tecnologia de ponta.

"Produzir esses modelos no Brasil é uma demonstração de nossa capacidade industrial e da importância estratégica do país para o grupo", afirma Caputo. Para ele, cada iate da marca traduz liberdade, sofisticação e experiências inesquecíveis — o verdadeiro significado do luxo contemporâneo.

em um charmoso hotel boutique de apenas 12 acomodações e design primoroso. A gastronomia caprichada do Bistrô Felissimo (aberto também a não hóspedes) e uma gestão cada vez mais sustentavel do negócio, com projeto focado em máximo conforto e alta tecnologia, fez o faturamento anual de 10 anos atrás se tornar inferior ao faturamento mensal do hotel em 2025 — e tudo isso pagando ao staff os melhores salários do setor em Santa Catarina.

Em Florianópolis, a uma quadra da Avenida Beira-Mar Norte, com um incrível *rooftop* com piscina e bar ao ar livre, o contemporâneo e cosmopolita edifício do LK Design Hotel tem suítes minimalistas com vista para o mar e um excelente restaurante focado na culinária regional, o Osli.

Já na Lagoa da Conceição, ocupando um antigo casarão português, o sofisticado e romântico Hotel Boutique Quinta das Videiras tem apenas 15 suítes, acervo de móveis do século 19 e um saguão de pé-direito monumental, com 8.640 peças de ladrilhos hidráulicos moldados a mão, em uma ala nova em folha.

Em um terreno de 7 mil metros quadrados entre Jurerê e a praia do Forte, o Fuso Concept Hotel, decorado com peças de designers brasileiros icônicos (como Jader Almeida, Arthur Casas e Sérgio Rodrigues), oferece 13 luxuosos bangalôs com piscinas privativas, além de um premiado spa e restaurante exclusivo que privilegia insumos catarinenses.

E vem mais por aí. Em Florianópolis, o Oceana by Arquitec-

O interior do LK Design Hotel, em Florianópolis

tonica, projeto híbrido de R$ 1,7 bilhão, terá um hotel boutique pé na areia. Itajaí, por sua vez, foi o destino escolhido para um novo Hotel Emiliano, instalado no complexo Tempo, em dois hectares da Praia Brava, projetado por ninguém menos que sir Norman Foster, o terceiro arquiteto inglês a receber o prêmio Pritzker em 1999. A inauguração está prevista para 2029. ●

Forbes Life

VIAGEM
VISITAMOS O AMAN MAIS NOVO E O PIONEIRO: NAI LERT BANGKOK E AMANPURI

ESPORTE
QUEM É O MÉDICO À FRENTE DO BARCO BRASIL NA CORRIDA DE VOLTA AO MUNDO

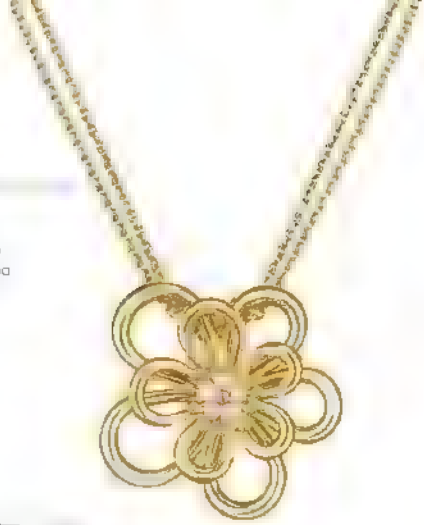
ARTE

ANDREA PINHEIRO É A PRIMEIRA MULHER A ASSUMIR A BIENAL DE SÃO PAULO

DONATA MEIRELLES

Consultora de estilo, referência no mundo da moda e do *lifestyle*

LAÇOS PRECIOSOS
A natureza é tema constante na Van Cleef & Arpels. A nova coleção, Flowerlace, faz aceno à alta costura com as pétalas que remetem a laços



Spring wakening

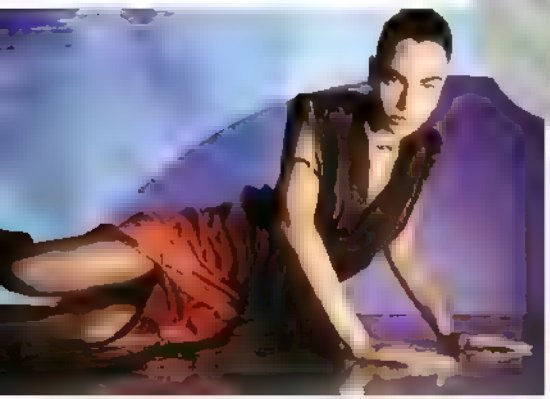
Depois de cobrir o corpo um dia (frio) após o outro, o desejo de renovar o look para a primavera é mais do que legítimo. Para a seleção de peças da vez, escolhi lançamentos recentes – ou melhor, quentes! Estão chegando às lojas. São roupas, acessórios e itens de beleza que têm o poder de marcar o visual, seja pela atualidade, pela sensualidade ou pelo frescor que combina com a estação. São opções para estilos diferentes – ou para o *mood* que desabrochar no momento

Com Antonia Pelta e Milene Chaves

SO SEXY!
O bico fino, o salto alto, o verniz preto e a corrente dourada que cobre o peito do pé: o *stiletto* da Balmain é pura sensualidade

DÉCOR PESSOAL
Com tecidos como o chiffon de seda e o jacquard, as novas peças da De Gove dialogam com o universo da arquitetura

EQUESTRE CHIC
A temporada dos adornos está on! A bolsa da Chloé combina azul esverdeado com alças de metal dourado e um cavalo como detalhe

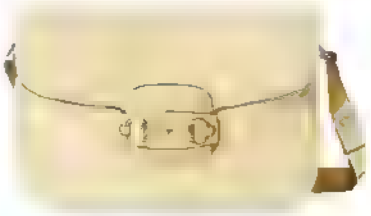


PÉ NA AREIA
Marina Vicintin assina o design destes brincos que lembram conchas – e deixam as orelhas mais bonitas

VAMOS?
A mule Alexandre Birman tem um je ne sais quoi. Já sei! É um convite para passear em forma de calçado.

ARTE E FLORA
Decote profundo, ombros largos, verde tão verde quanto a Mata Atlântica. O maiô da parceria Lenny + Inhotim é exuberante como os jardins do museu.

CHEIA DE LUZ
Um traço abaixo dos olhos e o astral muda. Os novos liquid Liner Flashow são coloridos, a prova d'água e têm acabamento cintilante.



SOLAR
Para um look cat-eye nada óbvio, o modelo Riviera, de Aquazzura, é perfeito.

SUAVE
O amarelo-claro da bolsa Horsebit 1955 Aura faz a gente entrar no clima da primavera.

FRESCOR
Sun Song, da Louis Vuitton, é uma eau de parfum genderless que leva notas de flor de laranjeira, limão e almíscares.

DETALHE
O couro com aspecto envelhecido é o que deixa a sandália rosa, da Prada, para lá de interessante.

DRA. LETÍCIA MANCI

[illegible] em Dermatologia pela Associação Médica Brasileira (AMB) e pela Sociedade Brasileira de Dermatologia (SBD). [illegible] pela Sociedade Brasileira de Cirurgia Dermatológica (SBCD).

Fotoproteção inteligente: a redefinição do skincare do verão

Quando o verão chega, a dermatologia enfrenta um desafio que vai muito além da estética: proteger a pele sem abrir mão da experiência. O calor intenso, a exposição solar prolongada e o aumento da radiação ultravioleta impõem um dilema cada vez mais sofisticado para médicos, cientistas e consumidores.

De um lado, permanecem os métodos tradicionais de fotoproteção: uso diário de filtros solares, barreiras físicas e hidratação constante. Do outro, surgem tecnologias que unem biotecnologia, inteligência artificial e ciência de reparação celular.

O verão de 2025 traz um consenso inevitável: não basta proteger, é preciso também reparar, prevenir e oferecer uma boa experiência ao consumidor. A fotoproteção sempre foi o pilar central da dermatologia preventiva. A ciência é categórica: a exposição excessiva aos raios UV acelera o fotoenvelhecimento, responsável, por rugas, manchas e perda de elasticidade, e aumenta o risco de câncer de pele.

Tradicionalmente, a recomendação dos dermatologistas sempre foi o uso diário de protetor solar com FPS adequado e reaplicação frequente. Hoje, porém, não falamos apenas em bloquear os danos – mas em auxiliar na reparação. Nos últimos anos, produtos que combinam proteção com reparação ganharam espaço, trazendo ingredientes como enzimas fotolíase e T4 endonuclease V, encapsuladas em lipossomos que facilitam sua penetração cutânea.

Diferentemente dos filtros solares tradicionais, que funcionam apenas como barreiras físicas ou químicas, os fotoprotetores com esses ativos atuam em um nível mais profundo, auxiliando no reparo de lesões induzidas por UV no DNA celular. A ISDIN foi pioneira ao lançar o Eryfotona, fotoprotetor que agrega essa função de reparação.

Estudos clínicos mostram que o uso contínuo desses produtos vai além da fotoproteção: reduz o estresse oxidativo, melhora a textura e o viço da pele e fortalece as defesas naturais contra o envelhecimento precoce. Na prática, previne novas lesões enquanto colabora para preservar a saúde cutânea.

O setor caminha para uma nova fronteira, em que personalização, tecnologia e ciência se unem. Essa evolução redefine a relação do consumidor com o cuidado diário. Mais do que proteção, busca-se uma experiência completa: produtos que entreguem resultados visíveis e respeitem o meio ambiente.

Mas ciência sem sensorial é apenas metade da equação. Texturas leves, acabamentos invisíveis e aromas sutis transformaram a aplicação do protetor em um ritual quase luxuoso. Marcas como Augustinus Bader, Sisley e Natura Solar, com sua tecnologia BioProteção, unem biotecnologia, experiência sensorial e sustentabilidade.

O mercado acompanha essa convergência. O valor global dos produtos de cuidado solar era de US$ 12,4 bilhões em 2024 e deve atingir quase US$ 16 bilhões até 2030.

O futuro da dermatologia de verão já é presente. O fotoprotetor atual é mais do que prevenção: é ciência, experiência e investimento em longevidade. É uma nova era de cuidado sofisticado, e quem entende isso está moldando o futuro do skincare global.●

"MAIS DO QUE PROTEÇÃO BUSCA-SE UMA EXPERIÊNCIA COMPLETA: PRODUTOS QUE ENTREGUEM RESULTADOS VISÍVEIS E RESPEITEM O MEIO AMBIENTE."

Clássico de cinco décadas do La Tambouille: camarões ao molho Champagne Brut com cavia

CLÁSSICO QUE NÃO SAI DE MODA

LA TAMBOUILLE COMPLETA 54 ANOS COM ENERGIA JOVIAL E A REVERÊNCIA DE SER UM DOS RESTAURANTES MAIS ICÔNICOS DE SÃO PAULO

POR GIOVANNA SIMONETTI

Se em francês *La Tambouille* é gíria para "gororoba" em São Paulo tornou-se sinônimo de boa mesa: comida feita com esmero, ambiente acolhedor e serviço impecável. O nome irônico que Giancarlo Bolla escolheu para o seu restaurante, que celebra 54 anos em 2025, resume o espírito charmoso de uma casa que atravessou gerações sem perder o brilho. Nascido pequeno e despretensioso, o La Tambouille virou referência de elegância, atenção meticulosa aos detalhes e mesas que fazem parte da história de São Paulo.

"Mais do que uma herança, recebemos um legado", define Carla Bolla, filha de Giancarlo e há uma década responsável por levar adiante, desde a morte do pai, o que ele começou.

Forbes – Em que momento o La Tambouille faz 54 anos?

Carla Bolla – Um momento muito legal, com novidades. Até o final de agosto, abriremos um espaço novo de eventos por aqui – foi onde me casei recentemente, inclusive. Vai se chamar "Ligúria", em homenagem à região em que meu pai nasceu. E o Bar Bolla, um desejo antigo, já fez um ano. Um espaço ao ar livre, na praça em frente ao restaurante, conseguimos atrair um público mais jovem.

Quais são os princípios inabaláveis desse meio século?

Dedicação e serviço. Aqui, o cliente regular é conhecido pelo nome, sabemos o que ele gosta de comer. Você chega e se sente amparado. Meu pai dizia que abrir um restaurante é igual a fazer uma festa todos os dias em casa, checar todos os detalhes, pôr a mesa, colocar as flores. Eu e minha irmã entendemos que o restaurante é mais um legado do que uma herança; fazemos parte da história da cidade. Nossa equipe é de muitos anos, a maioria dos funcionários está aqui há mais de 20 anos. E é muito importante se renovar: fazemos o tradicional que não sai de moda, sem ter uma cara ultrapassada.

O público mudou?

Nos últimos anos, conseguimos agregar clientes mais jovens. Um público que já vinha com os pais e os avós e entenderam aqui como uma tradição – eles gostam de vir comemorar, trazer a namorada, construir sua família.

Temos novidades no menu?

A cada troca de estação, mudamos todas as sugestões do chef e as louças. Meu favorito das novidades é a vieira com foie gras e trufas.

Dos clássicos, o que segue imbatível?

O camarão no champanhe. E a feijoada virou clássico, sempre estamos cheio de sábado. Sou suspeita porque é a receita tradicional da minha mãe.

Sente que construiu sua própria história?

Sim. Quando meu pai faleceu, em 2014, achava que não ia dar conta, mas pensei: "Vou trabalhar e fazer o que ele me ensinou a vida inteira". E é um ícone, mas sinto que criei meu espaço nestes 10 anos – com muito cuidado, para o nome dele sempre ser exaltado. Não foi fácil, várias pessoas duvidaram, e precisei me provar e ser dura com uma equipe de homens que não gosta de receber ordens de mulher. Eles já estavam acostumados com meu pai há muitos anos. Mas deu certo. Eu tive o melhor mestre do mundo.

Carla e o pai Giancarlo Bolla em foto de 1999. Ele foi o melhor mestre do mundo

VOLTA AO MUNDO EM 40 PÉS

REGATA AO REDOR DA TERRA MARCADA PARA SETEMBRO, A GLOBE 40 TERÁ PELA PRIMEIRA VEZ A PARTICIPAÇÃO DE UM BARCO BRASILEIRO, LIDERADO POR JOSÉ GUILHERME CALDAS, COORDENADOR MÉDICO DO HOSPITAL SÍRIO-LIBANÊS

POR CAIO FERRETTI

José Guilherme Caldas se desconcentrou por uns instantes. Sentado em um dos consultórios do Hospital Sírio-Libanês, onde é coordenador médico, ele falava sobre os valores gastos na compra do seu mais recente veleiro Classe 40 quando de repente parou a frase pela metade e ficou olhando para a tela do celular. Após alguns segundos em silêncio, retomou: "Desculpa, me distraí um pouco aqui, mas é que acabaram de chegar algumas fotos da França dos testes que fizeram com as velas novas". A vida de José Guilherme, de 64 anos (filho de portugueses, nascido em Angola e no Brasil desde a adolescência) tem sido assim, dividida entre a ocupada rotina profissional e a paixão por velejar. Ainda mais agora, que ele está prestes a participar da regata de volta ao mundo Globe 40, comandando o Barco Brasil, único representante do país na segunda edição da travessia – a primeira foi em 2022/2023.

Barco Brasil Classe 40, que participa da regata deste ano, no mais primeira edição da [illegible] realizada em 2022/2023

O início da jornada será em setembro, em Cádis, na Espanha, e está prevista para terminar somente em abril de 2026, com a chegada em Lorient, na França. Nesse período, os velejadores farão cinco paradas em distintos portos pelo mundo. Primeiro, passarão por Cabo Verde, no Oceano Atlântico. Depois, vão cruzar o Cabo da Boa Esperança para chegar à Ilha da Reunião, no Oceano Índico, antes de seguir rumo a Sydney, na Austrália. Em seguida, atravessarão o Oceano Pacífico até Valparaíso, no Chile, e enfrentarão o desafiador Cabo Horn para contornar o extremo sul das Américas e irão até Recife, no Brasil. E, finalmente, vão navegar com destino ao porto francês de Lorient.

Apenas 10 barcos vão encarar o desafio, todos Classe 40 – daí o nome Globe 40. Oito são da categoria Sharp (com a proa mais pontiaguda e mais lentos) e dois da categoria Scow (proa mais arredondada). "Espero, no mínimo, chegar na frente dos Sharp", confessa o comandante. "Entre os barcos da mesma geração e categoria, a expectativa é de ganhar" reforça Carlos Campos Maia, parceiro do comandante na equipe do Barco Brasil (o grupo de atuação mais direta tem 10 pessoas, mas só dois vão a bordo). Entre os favoritos para vencer no geral está o barco Credit Mutuel, do velejador francês Ian Lipinski.

"ENTRE OS BARCOS DA MESMA GERAÇÃO E CATEGORIA, A EXPECTATIVA É DE GANHAR."

CARLOS CAMPOS MAIA, INTEGRANTE DA EQUIPE DO BARCO BRASIL QUE FICARÁ EM TERRA

ENTRE BARCO E HOSPITAL

Em cada uma das cinco paradas da competição, o neurorradiologista José Guilherme vai enfrentar outra corrida. Ele aproveitará as curtas pausas para voltar ao Brasil por períodos de uma semana, para atender pacientes no Sírio-Libanês, em São Paulo. "Essa é a minha pretensão. Mas, se tiver qualquer problema na prova, se a gente demorar mais do que o esperado em alguma das pernas, minha semana no Brasil vai ficar comprometida. E já tenho todos os pacientes agendados, tudo certinho."

A história não foi muito diferente com seu paciente presidencial. José Guilherme tinha acabado de chegar da Espanha, onde estava fazendo uma travessia obrigatória de qualificação para a Globe 40, quando recebeu um telefonema avisando que o presidente Lula estava embarcando de Brasília para São Paulo para fazer um procedimento cirúrgico. Precisava tratar um hematoma na parte de trás da cabeça, resultado de uma queda – e ele seria um dos médicos responsáveis.

Nada que ele já não estivesse acostumado nessa vida entre mar e hospital. "Uma vez eu estava participando da Semana Internacional de Vela de Ilhabela e mandaram um helicóptero me buscar para eu ver um paciente em São Paulo. Fui e voltei no mesmo dia para continuar na competição." Agora, com o avanço da tecnologia, José Guilherme não deixa de ser médico nem mesmo quando está velejando. Em julho deste ano, quando estava na Irlanda se preparando para participar da Rolex Fastnet Race, uma das regatas mais importantes do mundo, ele precisou se conectar para ver um procedimento médico. "No dia antes da largada, tive que acompanhar uma cirurgia, de dentro do barco", conta. "Culpa do Elon Musk", ele brinca. "Com a internet da Starlink, consigo fazer quase tudo de dentro do barco. Faço consulta, vejo exames... é incrível."

O NÚMERO 151

Enquanto ajusta os últimos detalhes para sair para o mar com o seu veleiro Bavaria 55, atracado no Yacht Club de Ilhabela, José Guilherme fala sobre o barco Classe 40 que usará na volta ao mundo. "Eles foram bolados para serem rápidos, resistentes e para tripulações pequenas", ensina. "Cada Classe 40 produzido recebe um número. Existem aproximadamente 211 no mundo – somente um está aqui no Brasil. O meu que está na França é o 151, feito pelo estaleiro francês JPS Production."

Para comprar o barco, José Guilherme investiu, aproximadamente 450 mil euros. Precisou refazer três velas, o que custou US$ 70 mil. E, além disso, ele estima que vai precisar de outros US$ 350 mil para a logística da volta ao mundo. Por enquanto, todo esse investimento sai do próprio bolso, mas ele espera conseguir um patrocínio em breve.

*PROVA QUE DEFINE A ORDEM DE LARGADA DA PRIMEIRA ETAPA

Para ajudar com toda a logística da prova e com a organização financeira, José Guilherme conta com o apoio de Carlos Eduardo de Campos Maia, experiente velejador e um dos fundadores da Semana Internacional de Vela de Ilhabela no início dos anos 1970. "Começamos a preparar o barco e a estratégia para a competição no começo do ano passado", ele diz. "Cada detalhe tem que ser calculado. O barco é espartano, principalmente porque o peso é muito importante. Se alguém quiser levar uma caneta a bordo, vai ter que justificar." A fala não é tão exagerada. Na parte interna, não existe banheiro nem cama. Para dormir, José e Luiz Bolina, paulistano de 60 anos – o co-skipper, que também estará a bordo na volta ao mundo – se revezarão em pequenas macas, em etapas que podem durar até 30 dias no mar.

A comida para manter os velejadores durante tantos dias no água também precisa ser muito bem pensada. De dentro do veleiro Bavaria 55, em Ilhabela, José Guilherme mostra a tela de seu laptop. "Esse aqui é um site de comida liofilizada na França", diz. "Estava bem agora comprando o que vamos levar na volta ao mundo. Sei mais ou menos quantas calorias preciso por dia, então compro a quantidade exata. No barco, já fica tudo separado e organizado por dia, de acordo com o aporte calórico."

O percurso de 30 mil milhas que será cumprido entre o [illegible] destacado [illegible]

Na parte tecnológica, o barco conta com equipamentos que medem em tempo real as condições meteorológicas e de mar para sugerir as melhores rotas e até mesmo as velas que devem ser usadas para alcançar a velocidade máxima em cada situação. "Estou experimentando um software sofisticado de otimização de rota de navegação chamado Adrena Pro. Ele usa modelos matemáticos para dar sugestões para melhorar a performance do barco de acordo com as condições do momento", conta José. "Mas o que ele recomenda não é definitivo. Nós, seres humanos, temos que ter a sensibilidade para tomar a decisão final do que fazer. Se você for ver, é muito parecido com a medicina. Interessante, não?"

CRIOULA DOMINA SEMANA DE VELA DE ILHABELA

A preparação para a regata de volta ao mundo Globe 40 impediu que José Guilherme, Carlos Campos Maia e Luiz Bolina participassem este ano do maior encontro da vela oceânica na América Latina: a Semana Internacional de Vela de Ilhabela Daycoval (SIV), em julho. Participantes frequentes do evento nacional, os três estiveram juntos na Europa competindo na Rolex Fastnet Race. Por aqui, a SIV reuniu 120 veleiros e contou com a participação de atletas olímpicos como Robert Scheidt, Lars Grael, Samuel Albrecht e Alex Welter. O destaque do evento ficou com o barco Crioula, um IP52 que ganhou o tricampeonato na classe ORC Geral. O veleiro de 52 pés comandado por Eduardo Flass teve Samuel Albrecht como tático e venceu 6 das 8 regatas da classe. "Já estamos na três ou quatro anos com os IP52 e a ideia agora é ir para fora disputar com um pessoal ainda mais qualificado", diz Eduardo.

Anfitrião do Frauscher x Porsche 850 Fantom Air com sistema de propulsão elétrica similar ao do Porsche Macan Turbo Aqueta, barco que bateu recorde de velocidade no Monaco Energy Boat Challenge (sob olhar do príncipe Alberto 2º de Mônaco, com esta azul)

ENCONTRO DE GIGANTES

O ESTALEIRO AUSTRÍACO FRAUSCHER E A PORSCHE DÃO A LUZ O FRAUSCHER X PORSCHE 850 FANTOM, BARCO ELÉTRICO QUE FEZ BONITO NO MONACO ENERGY BOAT CHALLENGE BATENDO UM RECORDE SOB O OLHAR DO PRÍNCIPE ALBERTO 2º

POR CAIO FERRETTI

O público presente no Monaco Energy Boat Challenge deste ano não tinha ideia de que estava prestes a presenciar uma marca histórica no universo náutico. Sob o olhar do próprio príncipe Alberto 2º de Mônaco, em um dia ensolarado de verão europeu, o Frauscher x Porsche 850 Fantom, barco totalmente elétrico, acelerou forte na água para estabelecer um novo recorde de velocidade na história do evento, atingindo uma média de 49,84 nós – ou 92,3 km/h. Era de se esperar. Afinal, a lancha conta com potência de 400 kW, o que significa aproximadamente 536 cavalos de força na propulsão.

O exclusivo e potente modelo nasceu de uma colaboração entre a Porsche e o tradicional estaleiro austríaco Frauscher. O barco de 8,67 metros de comprimento e 2,49 metros de largura foi projetado para alcançar na água o mesmo desempenho dos carros esportivos da marca. Funcionou. O sistema elétrico de propulsão com tecnologia de 800 volts é similar ao usado no luxuoso SUV Porsche Macan Turbo, adaptado para uso náutico.

"Estamos muito orgulhosos por termos conseguido mostrar todo o potencial do Frauscher x Porsche durante o Monaco Energy Boat Challenge", afirmou Stefan Frauscher, diretor-geral da Frauscher Bootswerft, durante o evento que aconteceu em julho e é considerado uma das principais plataformas de inovação no campo da mobilidade marítima sustentável, apoiado pela Fundação Príncipe Alberto II de Mônaco. "Esse sucesso não apenas destaca a inovação técnica do barco como também representa um importante marco no desenvolvimento de soluções de propulsão elétrica no setor marítimo. A combinação da tecnologia de propulsão da Porsche com o know-how do nosso estaleiro resultou em um barco elétrico incomparável.", concluiu Stefan.

PREMIADO

Se os carros esportivos da Porsche estão disponíveis nas versões cupê e conversível, as lanchas elétricas também estão. A Frauscher x Porsche 850 Fantom, que bateu o recorde de velocidade, é um *runabout* de proa fechada com visual clássico.

Além dele, existe a versão Fantom Air, com área de estar e descanso em proa aberta, que também vem acumulando prêmios. Em menos de um ano, o barco conquistou três importantes reconhecimentos do setor náutico. Foi eleito Powerboat of the Year na categoria elétrica da Boot Dusseldorf 2025, uma das maiores feiras náuticas do mundo. Foi premiado no Miglio Blu Design Awards 2025, na Itália, na categoria Barcos a Motor Sustentáveis. E já havia vencido o Best of Boats Award 2024, em Berlim, também na categoria elétrica. Tão premiado quanto exclusivo: existem 25 unidades de cada um (Fantom e Fantom Air). O primeiro custa 572.934 euros; o segundo não divulga o preço. ●

BRINQUEDOS NÁUTICOS

NAVEGAR É PRECISO – MELHOR AINDA SE FOR ACOMPANHADO DE TECNOLOGIA DE PONTA. CONHEÇA ALGUNS DOS GADGETS MAIS INOVADORES LANÇADOS RECENTEMENTE PARA O DESFRUTE MARÍTIMO

POR CARO FERRETTI

SEABOB F9

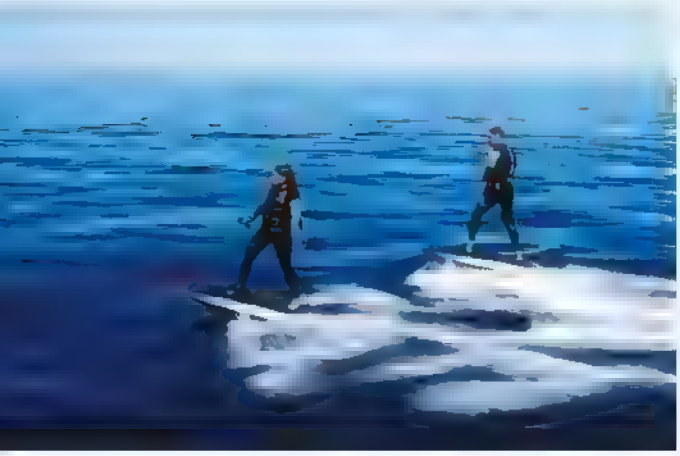
O mais recente modelo da Seabob representa um novo salto tecnológico entre os veículos aquáticos pessoais. Com apenas 20 kg, combina leveza e desempenho graças ao uso de materiais nobres como titânio, magnésio e fibra de carbono. A autonomia chega a 60 minutos, com três modos de navegação controlados por um acelerador digital operado pelo polegar: Normal, Mergulho – mais estável – e Esporte, que prioriza velocidade

FLIR OCEAN SCOUT PRO

O FLIR Ocean Scout Pro é um monocular térmico marítimo de visão noturna capaz de identificar pessoas, animais, obstáculos e outras embarcações a até 500 metros de distância, inclusive em condições marítimas hostis. O equipamento oferece um campo de visão de 32° com imagens em quatro paletas de cores, facilitando a visualização. Conectado com o aplicativo para iOS permite a transmissão de vídeos ao vivo

PANERAI LUMINOR CHRONO FLYBACK LUNA ROSSA

Novo lançamento da Panerai, este relógio simboliza a forte ligação entre a marca de alta relojoaria e a equipe italiana de vela profissional Luna Rossa, participante do torneio Náutico America's Cup – a competição esportiva mais antiga do mundo. É uma edição limitada em 150 peças, que ostenta uma caixa de titânio de 44mm e conta com função de cronógrafo Flyback com escala taquimétrica para uso náutico.

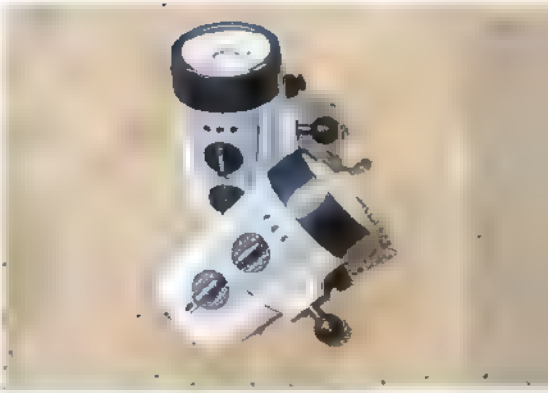


AWAKE RÄVIK ADVENTURE

Awake RÄVIK Adventure é uma prancha elétrica premium que une estabilidade, potência e design de alto desempenho — permitindo surfar mesmo sem ondas. Equipada com um motor elétrico robusto, chega a uma velocidade máxima de 50 km/h. Com uma bateria que tem autonomia de até 45 minutos e casco de fibra de carbono, a prancha pesa cerca de 23 kg.

IKELITE DS165

Para a Ikelite, a luz correta é mais importante do que a câmera certa na hora de fazer boas imagens debaixo d'água. Pensando nisso, a marca lançou o DS165, um potente flash compatível com a maioria das câmeras do mercado – sejam profissionais ou amadoras. Com tubo circular e feixe de luz projetado para equilibrar cores e temperatura, o equipamento garante a iluminação ideal para fotografia subaquática.



NEMO SUBMARINE

O minissubmarino pessoal Nemo foi criado para facilitar a exploração do fundo marítimo. Compacto, com dimensões equivalentes às de dois jet-skis, acomoda um piloto e um passageiro, alcança até 100 metros de profundidade e oferece autonomia de até 8 horas. A empresa que desenvolveu a tecnologia está atualmente esperando atingir uma quantidade mínima de pedidos para começar a produção do primeiro lote de submarinos.

GARMIN QUATIX 8

Este smartwatch náutico da Garmin combina design robusto e alta tecnologia para navegação. Com moldura de titânio e tela resistente a riscos, o relógio permite controlar o *chartplotter* com comandos de voz, além de ter um app de piloto automático para, por meio do dispositivo, alterar o rumo da embarcação, ativar padrões de navegação e seguir rotas via GPS. Fornece dados em tempo real, como profundidade da água, velocidade, direção do vento e rotações do motor. Já vem com mapas náuticos completos pré-carregados, além de indicar mais de 43 mil campos de golfe ao redor do mundo.

AVIKUS NEUBOAT DOCK II

O Neuboat Dock II é um assistente inteligente para atracação de iates. O sistema conta com seis câmeras interconectadas a um computador, que recebe e processa os dados para entregar uma visão 360° dos arredores da embarcação, além de orientar o passo a passo para a atracação e emitir alertas de colisão.

NAVEGAÇÃO ELÉTRICA

CLÁSSICA GRIFE ITALIANA DE IATES DE LUXO FUNDADA EM 1842, RIVA INOVA COM UM BARCO TOTALMENTE ELÉTRICO, O EL-ISEO: 27 PÉS, DESIGN ICÔNICO E POTÊNCIA SUFICIENTE PARA FLANAR SOBRE AS ÁGUAS A 75 QUILÔMETROS POR HORA

POR CAIO FERRETTI

Tradição e inovação podem, sim, caminhar perfeitamente juntas — ou, no caso, navegar juntas. Riva, a clássica grife italiana de iates de luxo fundada em 1842, acelerou em direção à modernização com o primeiro barco totalmente elétrico da marca, o El-Iseo, um *runabout* de 27 pés de design elegante com tecnologia sustentável.

"A Riva decidiu criar um barco totalmente elétrico como uma resposta concreta ao desafio da sustentabilidade ambiental, combinando inovação tecnológica com o compromisso de reduzir o impacto ambiental da navegação", explica Roberto Paião, CEO do Grupo Okean, representante da marca no Brasil. "O Riva El-Iseo representa um passo importante na transição energética da marca, preservando a elegância e o desempenho característicos da Riva, mas com propulsão 100% elétrica."

O barco está equipado com baterias de lítio que permitem até 10 horas de navegação e podem ser quase completamente carregadas em apenas 75 minutos. Tudo isso sem abandonar a potência, já que a lancha pode navegar a até 40 nós — aproximadamente 75 km/h.

O nome não é aleatório. "É uma homenagem direta ao lago Iseo, no norte da Itália, onde a história da Riva começou", explica Roberto. "Ao adicionar o prefixo 'EL', de *electric*, a marca criou um nome que simboliza a união entre tradição e inovação. Portanto, o nome El-Iseo reflete a fusão entre a herança da marca e seu olhar visionário para uma nova era no mundo náutico."

RIVAMARE 38

Os clássicos modelos da marca italiana continuam atraindo um público superexclusivo. O Rivamare 38, que une inovação com design inspirado nos *runabouts* dos anos 1960, recentemente chegou à marca de 100 barcos — um deles no Brasil. Com casco em fibra de vidro, acabamento artesanal em madeira de mogno e estofamento em couro costurado à mão, o modelo reinterpreta o espírito clássico com linhas elegantes, desempenho esportivo e alta sofisticação.

DA ÁGUA PARA O AR

A marca italiana Riva decolou de vez — literalmente. Graças ao projeto Riva Volare, a tradicional grife de iates evoluiu o design e o luxo do interior dos barcos para as cabines de jatos e helicópteros. O objetivo é personalizar a marca Riva como um ícone de lifestyle global que acompanha o cliente em todas as suas jornadas e experiências, seja no mar ou no ar.

As aeronaves com o exclusivo interior são o jato Gulfstream G650 e o helicóptero Sikorsky S-76. "Essa nova parceria é uma colaboração entre a Riva, marca do Grupo Ferretti, e a Flexjet, uma das líderes globais em aviação privada. O objetivo foi criar interiores de jatos e helicópteros que traduzissem o mesmo refinamento, atenção aos detalhes e esprit artesanal presentes nas embarcações Riva", conta Paião.

NO RITMO DA TERRA

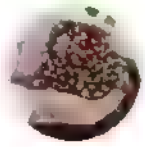
ENTRE TRILHAS, ERVAS E ABELHAS, A DIPA FARM NASCE COMO REFLEXO DA VIDA QUE ANA CAROLINA PIRES CONSTRUIU NO CAMPO — COM CALMA, PROPÓSITO E CONEXÃO

POR SOFIA PATSCH

Em 2018, Ana Carolina Pires e o marido, Renato Pires, trocaram a vida urbana por uma fazenda próxima a Campinas, em Joaquim Egídio, que já pertencia à família dele. Foi ali, cercados por plantações, trilhas em meio à natureza e um ritmo mais lento, que passaram a criar suas três filhas. E foi nesse novo cenário que Ana descobriu um profundo fascínio pelas ervas e pelos processos naturais.

No início, a propriedade seguia práticas agrícolas convencionais, mas Ana logo percebeu que podia ir além. Movida pela curiosidade e pelo desejo de resgatar o equilíbrio da terra, mergulhou em estudos de agricultura biodinâmica, agrofloresta e cultivo orgânico. Aos poucos, o solo se regenerou: vieram o reflorestamento natural, o enriquecimento orgânico e o controle sem químicos, até a conquista da certificação IBD. A fazenda tornou-se um laboratório vivo. Em 2023, todo esse processo desaguou na Dipa Farm, marca dedicada a resgatar o artesanal, promover a saúde integral e fortalecer a conexão com a natureza.

O que começou como um herbário para abastecer a casa virou paixão. Ervas medicinais, apicultura e café artesanal passaram a ser cultivados com atenção aos ciclos e à energia das plantas. Hoje, além dos produtos — cafés orgânicos, chás, mel silvestre, geleia real, própolis, sabonetes, óleos, velas e difusores —, a Dipa promove vivências trimestrais que exploram temas como longevidade, propósito e o uso terapêutico de ervas, sempre em grupos pequenos, cercados de cuidado e significado.



A [illegible] primas que dão origem [illegible] produtos [illegible] Dipa Farm [illegible] orgânico [illegible] Ana Carolina Pires, idealizadora da fazenda

Parcerias também fazem parte da essência da marca: a primeira colaboração foi com a Ava Intimates, com a criação de peças de homewear pensadas para a vida no campo; a próxima, com a Cerâmica e Companhia, trará objetos feitos com argilas naturais, inspirados nas cores da terra, do verde das ervas e do amarelo da apicultura. A Dipa Integra ainda uma cooperativa de pequenos produtores orgânicos que abastece 70 famílias com cestas quinzenais e doa regularmente seus aromáticos para o projeto.

Na fazenda, o meliponário (casa das abelhas sem ferrão) funciona como espaço pedagógico nas vivências, aproximando visitantes da importância desses insetos essenciais. Com o intuito de receber um público cada vez maior, está sendo construído um novo espaço dedicado a imersões, oficinas e dias inteiros em conexão com a terra.

Para Ana, o verdadeiro luxo é o tempo — o que permite cuidar da família, cultivar com amor e olhar para o futuro com calma. É essa escolha que sustenta a Dipa Farm, onde produto e propósito crescem juntos, no ritmo da natureza e da vida.

11,6 MILHÕES DE PASSAGEIROS

TRATA-SE DO NÚMERO DE PESSOAS TRANSPORTADAS EM VOOS NO BRASIL EM JULHO. RECORDE MENSAL DESDE O INÍCIO DA SÉRIE HISTÓRICA, EM 2000

POR DÉCIO GALINA

OS CINCO AEROPORTOS MAIS MOVIMENTADOS DO BRASIL*

1º GUARULHOS (SP)
28,1
MILHÕES
29,7%

2º CONGONHAS (SP)
16,5
MILHÕES
17,2%

3º BRASÍLIA (DF)
8,9
MILHÕES
9,3%

4º SANTOS DUMONT (RJ)
7,6
MILHÕES
7,9%

5º CONFINS (MG)
6,2
MILHÕES
6,5%

* EM PASSAGEIROS TRANSPORTADOS EM 2024

Desde janeiro do ano 2000, nunca se voou tanto no Brasil como no último mês de julho: 11.647.778 de passageiros cruzaram o nosso céu, somando os mercados doméstico e internacional, crescimento de 7,5% em relação ao mesmo período de 2024. Os dados são da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac). Outra marca histórica são os 9 milhões de passageiros em voos domésticos (5,9% a mais que o registrado em julho de 2024) que derrubou o recorde anterior, de 8,9 milhões, de junho de 2015. A porcentagem de crescimento foi a ainda maior no setor internacional: 2,6 milhões de passageiros (crescimento de 13,6% ante julho de 2024).

A estabilização da economia nacional e a oferta doméstica de voos mais próxima aos níveis pré-pandemicos estão entre os motivos da alta. Líder do segmento no Brasil desde 2021 (40,8% do mercado em julho de 2025), a Latam operou a maior malha aérea de sua história no país (iniciada em 2012, com a fusão de LAN e TAM): mais de 25 mil voos programados, o que impulsionou um crescimento de 13% de passageiros em voos domésticos ante julho de 2024. Os bons números locais contribuíram para a alta de 10,4% na demanda global do Grupo Latam.

"Estamos presenciando um resultado que é fruto de uma conjunção de fatores, como o aumento do número de estrangeiros, a ausência de feriados longos no ano, que pode ter levado famílias a priorizar a viagem em julho, a consolidação das viagens no orçamento doméstico das classes C, C+ e B–, e a ampliação do uso de programas de milhas e fidelidade de cartões", analisa Mariana Aldrigui, pesquisadora e professora de Turismo da USP. Em outras palavras, o brasileiro tem dado um jeito de incluir viagens aéreas em sua rotina de gastos.

A presença de estrangeiros em solo nacional também é medida. De janeiro a julho de 2025, recebemos 5.989.471 de pessoas (7,2% de crescimento ante o mesmo período de 2024) – em julho, foram 620.143 visitantes. Os dados reforçam a expectativa de que a meta do Plano Nacional de Turismo – de 8,1 milhões de turistas estrangeiros em 2027 – seja batida ainda em 2025.

TOUCHDOWN BRASILEIRO

APÓS O SUCESSO DA PARTIDA DE 2024 EM SÃO PAULO, NFL REPETE A DOSE E TRAZ LOS ANGELES CHARGERS E KANSAS CITY CHIEFS PARA A NEO QUÍMICA ARENA

Marcado para o dia 5 de setembro na Neo Química Arena, em São Paulo, o duelo entre Los Angeles Chargers e Kansas City Chiefs, na semana de abertura da NFL, deixa claro que o sucesso retumbante da primeira partida de futebol americano em solo brasileiro, realizada em 2024, foi mais do que suficiente para a liga repetir a dose este ano. "Mais de 47 mil torcedores estiveram presentes na partida do ano passado, gerando um impacto econômico de US$ 61,9 milhões localmente", afirma Luís Martinez, general manager da NFL no Brasil, que celebra os ingressos esgotados para o novo confronto e espera que a relação entre a NFL e o Brasil seja duradoura.

A veneração pela modalidade da bola oval no Brasil se explica em números. Segundo um estudo do Ibope Repucom, 35% da população brasileira é fã de futebol americano. São 41 milhões de pessoas — um aumento de 310% em relação a 2014. Isso faz do Brasil o terceiro maior mercado de fãs da NFL, atrás dos Estados Unidos e do México. "Nossa equipe no Brasil conhece profundamente o mercado local e atua para oferecer uma experiência autêntica, brasileira e, ao mesmo tempo, tipicamente NFL", explicou Martinez.

GRANDES MARCAS, GRANDES RECEITAS

No embalo da NFL, marcas de peso juntam forças para atrair o público: XP, Perdigão, Fit, Snickers, Pizza Hut e Ram estão entre os patrocinadores. "A NFL é hoje um fenômeno global e, mais do que um esporte, representa uma plataforma poderosa de engajamento, emoção e comunidade", disse Lisandro Lopez, CMO da XP Inc. "Em 2025, reforçamos esse movimento porque acreditamos no poder de experiências que conectam pessoas e fortalecem vínculos."

"MAIS DE 47 MIL TORCEDORES ESTIVERAM PRESENTES NA PARTIDA DO ANO PASSADO, GERANDO UM IMPACTO ECONÔMICO DE US$ 61,9 MILHÕES LOCALMENTE."

LUÍS MARTINEZ, GENERAL MANAGER DA NFL NO BRASIL

De acordo com dados divulgados em abril último, o faturamento total da NFL em 2024 foi de US$ 23 bilhões — um recorde para a liga, impulsionado por acordos de mídia, patrocínios e licenciamento de produtos. Esse valor representa um aumento de 8,9% em relação ao ano anterior e consolida a NFL como a liga esportiva mais lucrativa do mundo.

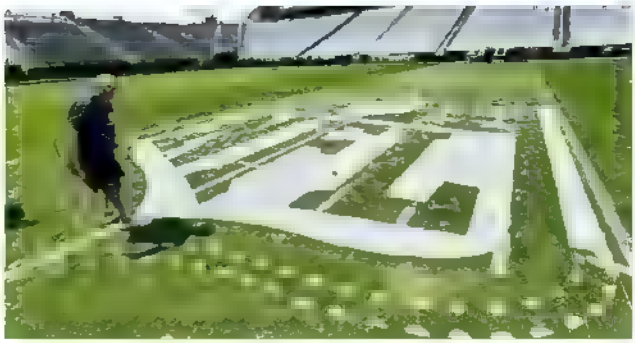
O aumento da audiência despertou o interesse da Rede Globo. Além do jogo do dia 5 de setembro, a emissora carioca vai transmitir o Super Bowl LX (dia 8 de fevereiro de 2026 no Levi's Stadium, em Santa Clara, Califórnia). "Os parceiros de distribuição de mídia são uma parte fundamental de nossa estratégia de crescimento global, e a parceria com a Globo destaca nossa abordagem inovadora e localmente relevante neste importante mercado", disse Gerrit Meier, diretor-geral e chefe da NFL International.

As altas cifras de publicidade refletem o valor de mercado dos times. Segundo dados da Forbes USA 2024, o top 5 é formado por Dallas Cowboys (US$ 10,1 bilhões), Los Angeles Rams (US$ 7,6 bilhões); New England Patriots (US$ 7,4 bilhões), New York Giants (US$ 7,3 bilhões) e New York Jets (US$ 6,9 bilhões).

VIDEOGAME E MICHAEL JACKSON

As férias escolares do verão de 1993 não foram as mesmas depois que reparei em uma caixinha vermelha na prateleira da locadora perto de casa. Lá estava o jogo de videogame *NFL Football 94 Starring Joe Montana*. O aluguel daquele cartucho rouxe novas palavras para o meu vocabulário: *touchdown*, *end zone*, *rumble*, *quarterback*, entre outras. Um futebol jogado com as mãos com uma bola um pouco estranha. A princípio, soou bem diferente, mas, quando entendi a brincadeira, o futebol americano nunca mais saiu da minha vida. Coincidentemente, o Super Bowl XXVII, que decidiu a temporada de 1992 da NFL, foi realizada no Rose Bowl, em Pasadena, California, no dia 31 de janeiro de 1993, com transmissão em TV aberta pela Bandeirantes. Fiquei encantado. Na decisão, o Dallas Cowboys venceu o Buffalo Bills por 52 a 17. No intervalo, um show que transformaria para sempre a importância da pausa na partida. Michael Jackson subiu ao palco e, em um showzaço de 13 minutos, enfileirou um hit atrás do outro, estabelecendo um novo padrão para os espetáculos de intervalo no Super Bowl. Foi a cereja do bolo para jamais esquecer daquele jogo.

Michael Jackson durante o Halftime Show do Super Bowl XXVII em 1993



NFL PELO MUNDO

5.9 - SÃO PAULO
LOS ANGELES CHARGERS
X
KANSAS CITY CHIEFS

28.9 - DUBLIN
PITTSBURGH STEELERS
X
MINNESOTA VIKINGS

5.10 - LONDRES
CLEVELAND BROWNS
X
MINNESOTA VIKINGS

12.10 - LONDRES
NEW YORK JETS
X
DENVER BRONCOS

19.10 - LONDRES
JACKSONVILLE JAGUARS
X
LOS ANGELES RAMS

9.11 - BERLIM
INDIANAPOLIS COLTS
X
ATLANTA FALCONS

16.11 - MADRI
MIAMI DOLPHINS
X
WASHINGTON COMMANDERS

BOM PARA A NFL, BOM PARA SÃO PAULO

Única cidade no mundo a receber a Fórmula 1, a Fórmula E e o Campeonato Mundial de Endurance (WEC), São Paulo entendeu rápido o significado de um duelo da NFL em seus domínios. "Esperamos que a movimentação financeira gerada a partir do jogo de 2025 supere os US$ 61,9 milhões do jogo de 2024", revela Gustavo Pires, presidente da SPTuris. "As expectativas para este ano são altas, toda a operação do jogo do ano passado foi excelente e sem ocorrências, portanto, temos certeza de que será novamente um sucesso."

Considerando o horário e o local (fim da tarde de sexta em Itaquera), a melhor maneira de acessar o estádio é pelo céu. Lançada em 2023, a Revo é uma plataforma tecnológica de mobilidade urbana, com voos de helicóptero compartilhados para viagens e eventos. Partindo da Avenida Faria Lima, é possível chegar em 15 minutos ao local do jogo. "A estratégia de participar como uma solução de mobilidade premium para eventos de grande porte em São Paulo tem agregado valor à marca, seja em termos de fidelização de clientes quanto em receita. Esperamos dobrar o número de voos para 2025, em comparação com o ano passado", contou Patrícia Dib, CMO da Revo.

Resta saber se o público de São Paulo terá novamente a sorte de ver o campeão da temporada em ação: ano passado, na Neo Química Arena, o Philadelphia Eagles bateu o Green Bay Packers por 34 a 29 (de virada) — meses mais tarde, os Eagles fariam história ao superar o Kansas City Chiefs por 40 a 22, levantando o Trofeu Vince Lombardi no Super Bowl LIX, acabando com o sonho dos Chiefs de alcançar um inédito tricampeonato consecutivo na NFL. ●

SÃO PAULO EM QUADRA

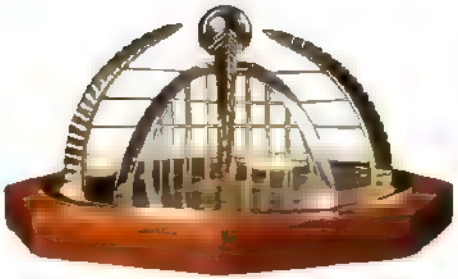
QUEBRANDO HIATO DE 25 ANOS, SP OPEN RETOMA PROTAGONISMO NO CIRCUITO DO TÊNIS FEMININO MUNDIAL E ATRAI 30 PATROCINADORES

[illegible] GIUNTINI

Após um hiato de 25 anos, a cidade de São Paulo voltou a figurar no calendário oficial da WTA (Associação das Tenistas Profissionais) com a realização do SP Open, torneio de nível 250, disputado de 6 a 14 de setembro no Parque Villa Lobos. O retorno da capital paulista ao circuito profissional marca também a volta do Brasil em competições femininas dessa categoria, algo que não acontecia desde 2016.

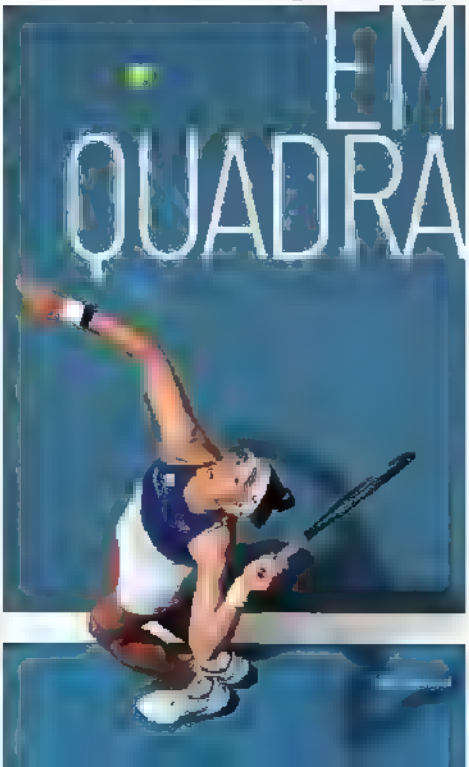
O evento chega com números que chamam a atenção não apenas no universo esportivo, mas no econômico: são 30 patrocinadores confirmados e uma série de apoiadores, compondo um ecossistema de marcas interessadas em associar sua imagem à retomada do tênis feminino de alto nível no país.

"O torneio reúne esporte e entretenimento em um espaço de convivência premium. É uma oportunidade única de gerar experiências de marca e, ao mesmo tempo, trazer impacto econômico e social à cidade", afirma Márcia Casz, diretora-geral do evento.



DIVULGAÇÃO

Troféu do SP Open [illegible] Ara Vartanian [illegible] peça inspirada no Marco Zero da cidade



[illegible]

BIA HADDAD E OUTRAS ATLETAS UNDER 30

O torneio tem como grande atração Beatriz Haddad Maia, atual número 1 do Brasil, top 25 do ranking mundial no início de agosto e Under 30 2022. Bia lidera um time nacional que inclui medalhistas olímpicas como Luisa Stefani (Under 30 2020) e Laura Pigossi (Under 30 2021), além de nomes promissores como Nauhany Silva (Under 30 2024) e Victoria Barros.

"É muito especial ter um WTA no Brasil. Quero aproveitar cada momento e sentir o carinho da torcida de perto, algo raro para nós", declara Bia. "Ter a oportunidade de jogar um WTA, ainda mais na minha cidade, é um sonho", complementa Nauhany, a Naná, de 15 anos.

Ao entrar para o seleto grupo de cidades que sediam torneios WTA 250, ao lado de Auckland, Austin, Amsterdã, Guangzhou e Bogotá, São Paulo se reposiciona no mapa do tênis e da economia esportiva. A combinação entre visibilidade internacional, turismo qualificado e engajamento de marcas cria um ciclo virtuoso: atrai recursos, impulsiona setores como hotelaria, transporte e gastronomia, além de abrir espaço para novas ativações corporativas.

A edição deste ano também dialoga com tendências globais de patrocínio esportivo, em que as empresas buscam não apenas exposição, mas experiências imersivas para seus clientes e parceiros. Nesse sentido, o SP Open oferece uma plataforma de ativação integrada, com hospitalidade, mídia e conteúdo digital conectados.

A conexão com São Paulo se estende até o troféu do torneio, criado pelo joalheiro Ara Vartanian. Inspirada no Marco Zero da cidade, a peça combina metais, madeira jatobá e fios reais de raquete, simbolizando o dinamismo e a energia do tênis. A presença da marceneira Fernanda Barretto na confecção da base reforça a dimensão feminina e colaborativa do projeto.

OBJETO DE DESEJO

CONSIDERADO UM MARCO NA HISTÓRIA DA ROLEX, O LAND-DWELLER É FRUTO DE SETE ANOS DE DESENVOLVIMENTO. A VERSÃO DE 36 MILÍMETROS EM OURO EVEROSE 18 QUILATES TEM MOSTRADOR COM 10 DIAMANTES E SAI POR R$ 789.600. A FILA DE ESPERA PODE CHEGAR A ANOS

POR DÉCIO GALINA

Após o frisson causado pelo lançamento do Oyster Perpetual Land Dweller, em abril na Watches and Wonders em Genebra (sobretudo por ter aparecido no pulso de Roger Federer antes do principal evento da relojoaria do mundo) outro modelo da mesma coleção merece a sua atenção: o Land-Dweller 36 em ouro Everose 18 quilates, com mostrador branco intenso cravejado por 10 diamantes em lapidação *baguette* no lugar dos indicadores de horas.

"A Rolex tem a capacidade de lançar o improvável, o inimaginável, mas, além do impacto, o sentimento que fica é de que o relógio é tudo o que buscávamos, só não sabíamos!" confessa Antonio Ximenes, gestor comercial da Frattina (boutique paulistana especializada em joalheria e relojoaria desde 1943). "A lista de espera de anos nos mostra o quão desejado é o modelo. Não se trata apenas de um lançamento: é uma declaração de maestria relojoeira."

Ao menos três peças da coleção Land-Dweller já foram comercializadas no Brasil, mas, graças ao seu sucesso mundial, não se trata de uma peça fácil de se conseguir por aqui a curto e médio prazo, sobretudo para quem não é cliente antigo dos 15 pontos de venda da Rolex no país (dois deles são exclusivos da marca: as boutiques Corsage e Frattina). "Para quem nunca comprou um Rolex, o primeiro passo é visitar uma loja, fazer um cadastro, experimentar alguns modelos no punho e criar uma lista de desejos de cinco ou seis modelos", ensina Antonio, de 48 anos, há 15 na Frattina. "Assim, conseguimos atender em um prazo mais curto, de dois meses."

O Land-Dweller é resultado de sete anos de desenvolvimento, e o que salta aos olhos é a pulseira integrada à caixa. Feita especialmente para essa coleção, a pulseira Flat Jubilee é uma reinterpretação da Jubilee, com a diferença de ter a superfície plana de seus elos. "Criar um modelo com bracelete integrado é um desafio que poucos ousam enfrentar, pois exige a fusão impecável entre proporção, ergonomia e engenharia de precisão", diz Antonio. "A Rolex não apenas enfrentou essa prova como a converteu em arte – linhas de perfeita continuidade fluem da caixa ao bracelete, revelando um design de presença marcante e atemporal."

Ainda sobre o mostrador, ele traz o grafismo de favos de mel. A caixa é de 36 milímetros, com a luneta cravejada de diamantes. Calibre 7135 e reserva de corda de 66 horas. As inovações do modelo resultaram em 32 patentes e pedidos de patentes. A beleza – tratada como marco na história da Rolex – sai por R$ 789.600.

As inovações do [illegible] resultaram em 32 patentes e pedidos de patentes [illegible] pulseira Flat Jubilee [illegible]

ISTAMBUL EM DOBRO

FOUR SEASONS CAPTURA A ALMA DUPLA DA METRÓPOLE TURCA: UM HOTEL QUE PULSA A VIBRAÇÃO DO BÓSFORO E OUTRO QUE RESPIRA HISTÓRIA ENTRE CÚPULAS E MINARETES NO CENTRO

POR GIOVANNA SIMONETTI

Começar o dia admirando o Bósforo é inesquecível. Ma abrir os olhos e já enquadrar a silhueta de mesquitas no horizonte, as gaivotas agitadas pela água de Istambul e barcos de todos os tamanhos em um vaivém constante entre Europa e Ásia tem um quê de poético — e é exatamente essa a imagem das melhores suítes do Four Seasons Hotel Istanbul at the Bosphorus.

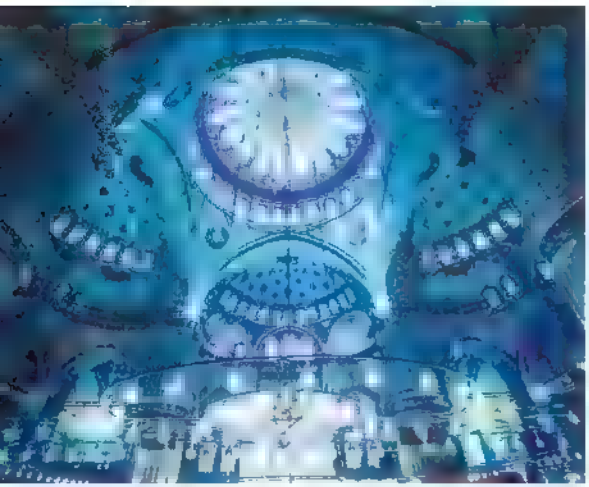
Um palácio otomano do século 19, às margens do estreito que separa os continentes, é o cenário da estadia, digna de cinco estrelas do Forbes Travel Guide. Dos 170 quartos, divididos entre a construção histórica e as alas modernas, os mais cobiçados são os Palace Roof, no último andar. A razão é simples: a suíte se expande para um terraço privativo de frente para o mar, com direito a binóculos para espiar os detalhes do lado asiático e não deixar nada dessa sinfonia intercontinental passar em branco. Deixe-se hipnotizar, especialmente no nascer e entardecer do dia, e perder alguns bons minutos nessa missão.

Esse é apenas um dos detalhes do hotel. Nos meses mais quentes, a piscina externa vira o coração das atividades, um convite ao ócio nas espreguiçadeiras e a bons drinques no deck à beira-mar. A noite culmina em noites de cinema ao ar livre e jantares na varanda.

Quando a temperatura cai, a piscina aquecida do spa assume o protagonismo, impressionando com seu mármore branco e as colunas romanas. O combo perfeito é dar um mergulho e seguir para o ritual privativo do *hammam*, o tradicional banho turco. Praticado há milhares de anos, ele é apresentado aqui em sua versão mais luxuosa: uma jornada que limpa, purifica e relaxa os músculos. A experiência é potencializada por uma esfoliação profunda, uma massagem com espuma e uma máscara corporal hidratante que deixam a pele e a alma renovadas. Mais exclusivo só o *hammam* da suíte presidencial, a 30 mil euros por noite.

Após o ritual, a gastronomia acompanha a sofisticação. No Aqua, com mesas na varanda e vista para o estreito, o menu mediterrâneo é a estrela, enquanto o Assouline Lounge serve um martini turco, com gim e *raki* (o destilado local), em meio a estantes de livros e atmosfera cosmopolita. Aos domingos, imperdível é o premiado brunch – eleito o melhor do país –, com pides, kebabs, frutos do mar frescos, queijos artesanais e até *paella*.

Para a estada melhorar só com um passeio privativo pelo Bósforo. O Four Seasons separa um iate inteiro só para você ao entardecer, com direito a borbulhas a bordo enquanto você navega nas águas históricas do estreito, que já testemunharam momentos-chave da humanidade. Um deleite sob um céu alaranjado que será difícil de esquecer.



ENTRE A MESQUITA AZUL E HAGIA SOFIA

A experiência em Istambul, no entanto, pode ser dupla. Uma curta e cênica viagem de barco pelo Bósforo leva a uma outra faceta da cidade e a outra joia da hotelaria, o Four Seasons Hotel Istanbul at Sultanahmet.

Ali, a atmosfera é outra – silenciosa, imersiva e histórica. No coração da cidade antiga, a poucos passos da Mesquita Azul e da Hagia Sofia, o hotel é um oásis de tranquilidade. O som para a oração islâmica, que ecoa pelo bairro, transforma-se em trilha sonora de uma estada notável. Ao redor, marcos como o Palácio de Topkapi, o Hipódromo, Cisterna da Basílica e o Grand Bazaar.

A história começa no próprio hotel, dono de um passado único. O edifício neoclássico amarelo foi erguido em 1918 e convertido em prisão até os anos 1980. A bandeira Four Seasons chegou em 1996, mantendo alguns elementos históricos – como o mármore original nas entradas dos elevadores –, mas transformando o espaço em refúgio de luxo.

Por dentro, as 65 suítes revelam o conforto nos detalhes: da cama deliciosa a banheira relaxante e um box que se transforma em uma sauna particular. Algumas unidades contam com terraços privativos com vista direta para a Hagia Sofia.

As boas-vindas, aliás, ganham um nível ainda mais prazeroso quando os olhos avistam uma joia em formato de mimo: uma bandeja de doces turcos, como *baklavas* e *lokums*, feitos com os melhores pistaches e romãs da região na confeitaria do lobby, a La Pistache. É o primeiro spoiler do alto nível gastronômico da estadia.

A promessa se confirma no pátio interno, florido e charmoso, que abriga o restaurante Avlu. Ali, o café da manhã se torna um banquete turco, com uma variedade impressionante de queijos, azeitonas, pães e iguarias locais. À noite, o mesmo espaço serve clássicos da Anatólia com um toque contemporâneo. Já o bar Lungo Lungo aposta em coquetéis autorais, alguns tão curiosos quanto o Bloody Mary de berinjela defumada. Para um brinde ao entardecer, o bar do *rooftop* é imbatível, com sua vista espetacular emoldurada pela cúpula de Hagia Sofia.

Combinar os dois hotéis em uma estadia é experimentar duas Istambuls: a histórica, marcada pelos minaretes, e a cosmopolita, costurada pelo mar. Entre o silêncio contemplativo e o movimento do Bósforo, a cidade transpira sua complexidade e confirma que voltar é obrigatório.

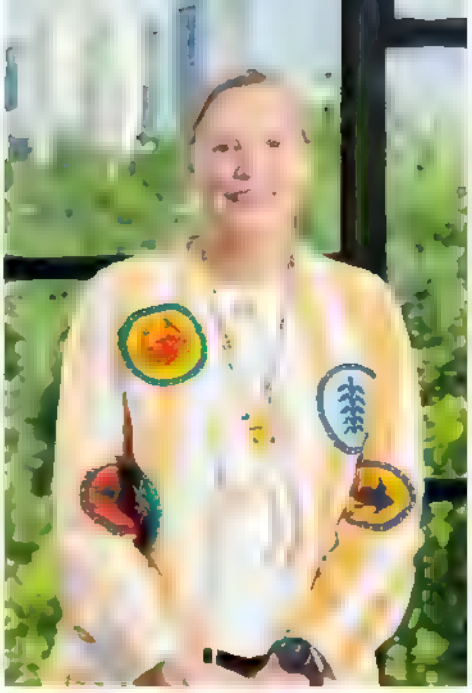
PRESIDENTE HISTÓRICA

A FRENTE DA 36ª BIENAL DE SÃO PAULO, ANDREA PINHEIRO, A PRIMEIRA MULHER A PRESIDIR A MOSTRA, FALA SOBRE ARTE, DIVERSIDADE, SUAS RAÍZES CEARENSES E O MANTRA QUE GUIA SUA VIDA: "TUDO PASSA"

POR SOFIA PATSCH
RETRATO BRENNO MEDEIROS

No coração do Parque Ibirapuera, o emblemático prédio da Bienal está em plena transformação. Operários circulam com ferramentas, areia mes sobem, o concreto revela a pressa dos dias que anteredem 6 de setembro, quando a 36ª Bienal de São Paulo será inaugurada (em cartaz até 11 de janeiro de 2026). No meio da obra, mas em contraste com a agitação ao redor, a sala da presidência se mantem como um espaço de concentração e decisão. É ali que Andrea Pinheiro recebe a Forbes para a entrevista. E como se o barulho do lado de fora não a afetasse – talvez porque já tenha internalizado que liderar a maior mostra de arte do hemisfério sul exige conviver com ruídos pressões e expectativas.

A administradora de empresas e gestora cultural é a primeira mulher a ocupar o cargo de presidente durante a realização de uma Bienal (Maria Rodrigues Alves esteve no comando da Fundação no início da década de 1990, mas não liderou a instituição durante o evento). O peso simbólico do cargo é sublinhado por Andrea. "É impressionante pensar que, em 70 anos, nunca houve uma mulher nesse papel. Não é apenas sobre mim, mas sobre abrir espaço para que outras venham. A Bienal pertence ao Brasil e à sociedade, e precisamos que diferentes vozes estejam à frente dela." O tema da 36ª Bienal de São Paulo (*Nem Todo Vagante Anda Estradas Da Humanidade como Prática*) tem inspiração feminina no poema *Da Calma e do Silêncio*, de Conceição Evaristo.



Conselheira do Masp, Andrea foi sócia-fundadora do BR Partners e diretora do Banco BMC. Com graduação e MBA em administração de empresas (cursado na Universidade de Nova York) e especialização em governança corporativa pela Wharton School, ela atuou como a segunda vice-presidente das últimas duas gestões da diretoria executiva (2019-2023) – durante o período, a quantidade de patrocinadores da Fundação Bienal passou de 18 para 48, além de mais 13 apoiadores internacionais e 16 parceiros.

Natural de Fortaleza, Andrea fala com orgulho do Ceará. "Tenho um afeto enorme pelo meu estado e muito orgulho do momento que ele vive nas artes. A Pinacoteca do Ceará está maravilhosa, com investimentos significativos, e há artistas incríveis, como Chico da Silva, e tantos outros talentos que acompanho desde jovem. Cresci em um ambiente em que a arte regional, o artesanato e a tradição se misturavam, e isso me marcou profundamente. Me considero profundamente cearense. Ser nordestina é parte fundamental de quem sou." Apesar do orgulho de suas raízes, São Paulo é sua casa profissional e pessoal. "Hoje não me imagino morando em outro lugar. É aqui que eu quero estar."

Às vésperas de abrir a Bienal, Andrea resume seu desejo de forma direta. "O maior elogio seria que o público se emocionasse. E emoção pode ser pela beleza, pelo incômodo, pela surpresa. O que não pode é passar em branco. O que quero é que a Bienal mexa com as pessoas, que a arte toque de verdade." Na conversa exclusiva a seguir, ela fala sobre arte, diversidade, a experiência de liderar a mostra e aspectos de sua vida pessoal

Dois [illegible] separados por [illegible] da [illegible] Bienal [illegible] da [illegible] edição

Forbes – Você é a primeira mulher a presidir a Bienal. Como essa perspectiva influencia a curadoria e a exposição?

Andrea Pinheiro — É uma responsabilidade enorme, mas tento encarar de forma prática e estratégica. Nossa equipe e o comitê de curadoria trabalharam muito para que a Bienal fosse plural, diversa e acessível. Isso se traduziu na escolha do curador, o camaronês Bonaventure Soh Bejeng Ndikung, que compartilha nossa visão de abrir espaço para artistas de diferentes origens, gêneros e trajetórias. Minha gestão é sobre continuidade e fortalecimento. Ampliamos a duração da Bienal de três para quatro meses, algo inédito, permitindo melhor experiência a escolas e visitantes. Paralelamente, modernizamos e digitalizamos nosso arquivo, que recebe pesquisadores do mundo inteiro. Outro foco principal da minha administração é o programa educacional da Bienal, que existe desde 1953. Em abril deste ano, fizemos um jantar para arrecadar recursos, e o volume que conseguimos está sendo investido justamente nessa área. Ele é muito amplo: na última Bienal, recebemos cerca de 70 mil crianças, incluindo estudantes de escolas distantes da periferia e de escolas privadas de São Paulo. É um projeto caro, porque muitas vezes precisamos custear transporte e alimentação para essas crianças, mesmo com o apoio das prefeituras. Por isso, ampliar o programa educacional é uma prioridade para nós. Nosso objetivo agora é aumentar significativamente o programa, em torno de 30 a 40%, queremos trazer 100 mil crianças nesta edição.

> "O PRINCIPAL MOTIVO DE EU TER SIDO ESCOLHIDA PARA PRESIDIR A BIENAL FOI A MINHA EXPERIÊNCIA EM GESTÃO. GERENCIEI BANCOS POR MAIS DE 20 ANOS."

O que a levou a ser escolhida para presidir a Bienal? Há semelhanças entre gerir um banco e uma mostra de arte tão complexa?

O principal motivo de eu ter sido escolhida para presidir a Bienal foi a minha experiência em gestão. Gerenciei bancos por mais de 20 anos, e a Bienal, na prática, funciona como uma grande empresa: possui um orçamento considerável, uma equipe ampla e movimenta parte da economia de São Paulo. Acredito que essa experiência foi o meu diferencial na escolha. No fim das contas, as coisas se conectam: ao longo da vida vamos acumulando experiências, e em cada novo desafio elas se encontram, permitindo que a gente enfrente o que vier. E, sim, vejo muita similaridade entre gerir um banco e conduzir a Bienal: são estruturas complexas, exigem liderança, planejamento, coordenação de equipes e uma visão estratégica que contemple o todo, sem perder a atenção aos detalhes.

Você mencionou diversidade e inclusão. Como isso se materializa nas ações da Bienal?

Criamos o programa Vozes da Bienal, envolvendo 40 influenciadores que não necessariamente falam de arte — da TV ao rap, advocacia, lifestyle. Queremos atingir públicos diversos, mostrando que a Bienal é para todos. Além disso, lançamos um piloto de realidade aumentada: 20 obras poderão ser apreciadas com o celular, sem aplicativo, com explicações via avatar em linguagem casual. É uma experiência interativa e inclusiva, que aproxima as pessoas da arte de forma imediata. A comunicação também é central. Quase 700 mil pessoas seguem a Bienal nas redes sociais, mas queremos ir além. Investimos em posts patrocinados, conteúdos educativos e campanhas

de engajamento para tornar a experiência da arte contemporânea acessível, emocionante e próxima

[illegible] de Monet [illegible]

Quais foram os maiores desafios e as surpresas ao levantar esta Bienal tão ambiciosa em duração, escala e diálogo com o público?
Olha, estou no *board* da Bienal há sete anos e já acompanhei duas edições anteriores. Se você pensar que a mostra ocupa 30 mil metros quadrados de área expositiva, com 135 artistas de 49 países, mais de mil obras, algumas monumentais e comissionadas especificamente para a Bienal, a complexidade é grande. Além da produção artística, há toda a logística envolvida, o programa educativo, o arquivo... investir e coordenar tudo isso é um desafio gigantesco. Mas agora, vendo tudo se materializar, sinto uma felicidade enorme. O time trabalhou incansavelmente nos últimos anos para que tudo acontecesse, e é gratificante ver cada detalhe tomando forma. Os desafios são muitos, diários, e ao longo da Bienal surgem outros imprevistos, mas as surpresas e o aprendizado fazem parte desse processo intenso e incrível.

Pessoalmente, como a arte faz parte da sua vida?
A arte sempre esteve presente. Meus pais me levavam a museus desde criança, e crescer no Ceará me permitiu conhecer tanto a arte regional quanto a arte clássica. Hoje, compro obras que me tocam, mas não coleciono com intenção de investimento. Ultimamente, meu foco tem sido artistas mulheres, uma forma de apoiar sua visibilidade e empoderamento. Entre minhas favoritas estão Ana Maria Maiolino, Mira Schendel, Sandra Cinto e Leonor Fini. Cada obra conversa com um momento da minha vida, a experiência de ver e sentir é muito mais importante do que a posse

Qual foi a primeira obra que realmente marcou você?
As *Nenúfares*, de Monet, me impactaram muito na adolescência. A arte conversa com o momento da vida: o que me tocava aos 15 anos não me emocionaria da mesma forma hoje

Como você equilibra essa rotina intensa com a vida pessoal?
Gosto de silêncio, de estar no sítio com meu marido, caminhando, lendo, cuidando da horta e das orquídeas. Trabalho é minha paixão, mas recarrego minhas energias nesses refúgios. Viajar é outro prazer: adoro revisitar lugares como Capri e Roma, mas sempre buscando experiências novas, como exposições ou espaços culturais inéditos.

Como é sua relação com a maternidade?
Tenho dois filhos adultos, Isabella e Gabriel. Sempre quis ser mãe, foi o maior desafio e a maior realização da minha vida. Hoje, meu trabalho de mãe é permitir que eles sigam suas vidas com autonomia, sem excesso de proteção, o que exige equilíbrio constante

Já sentiu que precisava se provar mais em espaços historicamente masculinos?
Sim. Trabalhei 12 anos em bancos de investimento, ambientes extremamente masculinos. Era necessário mostrar competência constantemente, enquanto colegas homens não enfrentavam o mesmo. Hoje vejo evolução, mas ainda há desafios, mulheres ainda precisam se afirmar em muitos espaços.

Algum mantra ou filosofia que guia suas decisões?
Tudo passa. Momentos bons e ruins são passageiros, e estar presente em cada um deles é essencial. Nos momentos difíceis, lembro que eles passarão, e muitas vezes é nesses momentos que amadurecemos e crescemos ●

O FILHO MAIS NOVO E O PAI

FORBES BRASIL É A PRIMEIRA REVISTA SUL-AMERICANA A SE HOSPEDAR NO AMAN NAI LERT BANGKOK; NA MESMA VIAGEM, CONHECEMOS O AMANPURI, EM PHUKET, ENDEREÇO PIONEIRO DO GRUPO NO SUL DA TAILÂNDIA

POR DÉCIO GALINA

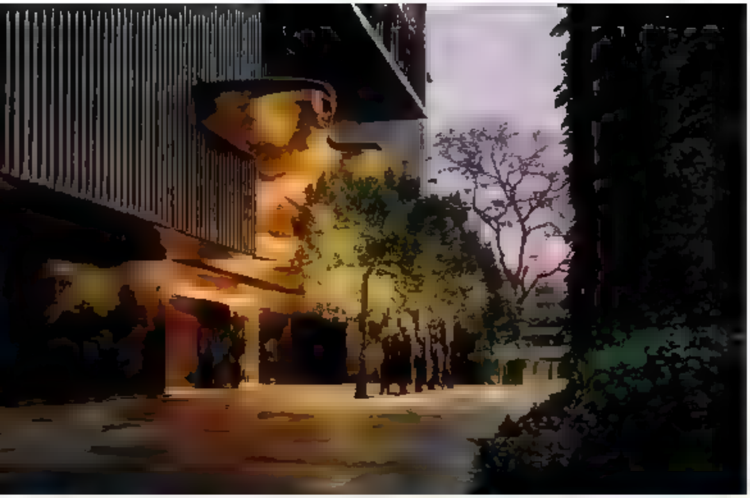
Já conhecia a fama, já havia lido bastante a respeito, já estava impressionado com a qualidade dos vídeos de abertura nos sites que apresentam os 36 endereços do grupo mundo afora – e nada disso foi capaz de diminuir o êxtase de pisar pela primeira vez em uma propriedade Aman – ainda mais em uma tão emblemática. De cara, entendi na prática o significado do nome da rede – paz, em sânscrito.

Como primeiro jornalista sul-americano a pôr os pés no Aman Nai Lert Bangkok, inaugurado na capital tailandesa no dia 2 de abril, em jornada exclusiva para a Forbes Brasil, assim que saí do elevador no nono andar do prédio em busca do check-in na recepção, no dia 28 de abril, imediatamente fui envolvido por uma atmosfera que alinha os sentidos em uma sintonia muito fina: luz baixa, música transcendental, um perfume na medida – que retorna agora à minha mente no momento desta escrita.

À minha direita, uma instalação artística de 12 metros preenche o átrio triplo com uma árvore espetacular, assinada pelo designer francês Martin Gerber, adornada por 6 mil folhas douradas feitas à mão – uma homenagem à religiosidade do país que remete à tradição de aplicar folhas de ouro em imagens de Buda nos templos. Os galhos refletem em uma lâmina escura de água, onde boiam lanternas ovais acesas. Trata-se de outra referência cultural local – o Loy Krathong, festival que ocorre em noite de lua cheia, em novembro, quando os tailandeses soltam pequenas balsas iluminadas no rio.

A peça de mais de duas toneladas é inspirada na árvore Chamchuri de 120 anos, localizada no térreo, no Parque Nai Lert, onde reposa – muito bem preservada em um casarão de madeira de 1915, que serviu de residência até 2012, com centenas de objetos – a história de uma das famílias mais conhecidas da Tailândia. O sucesso ecoa a trajetória de Phraya Bhakdinorasoth (1872-1945) ou Nai Lert, um dos empreendedores mais bem-sucedidos do Sudeste Asiático, responsável pela introdução de diversas inovações no país, como o Barco Branco (primeiro serviço de táxi aquático, 1908), o Ônibus Branco (primeiro sistema de transporte por ônibus, 1909), a primeira fábrica de gelo (Siam Ice Works, 1912), um estaleiro (1917), o edifício comercial mais alto da época (sete andares, 1925). (Leia entrevista com Naphaporn "Lek" Bodirotnangkura, a quarta geração da família, na pág. 184)

Logo em frente, mais arte de cair o queixo: a recepção é moldada por uma instalação retangular enorme, de 3 mil pião de diferentes tamanhos formando



De [illegible] para baixo [illegible] Aman Nai Lert [illegible] [illegible] de [illegible] vidro do chão ao teto

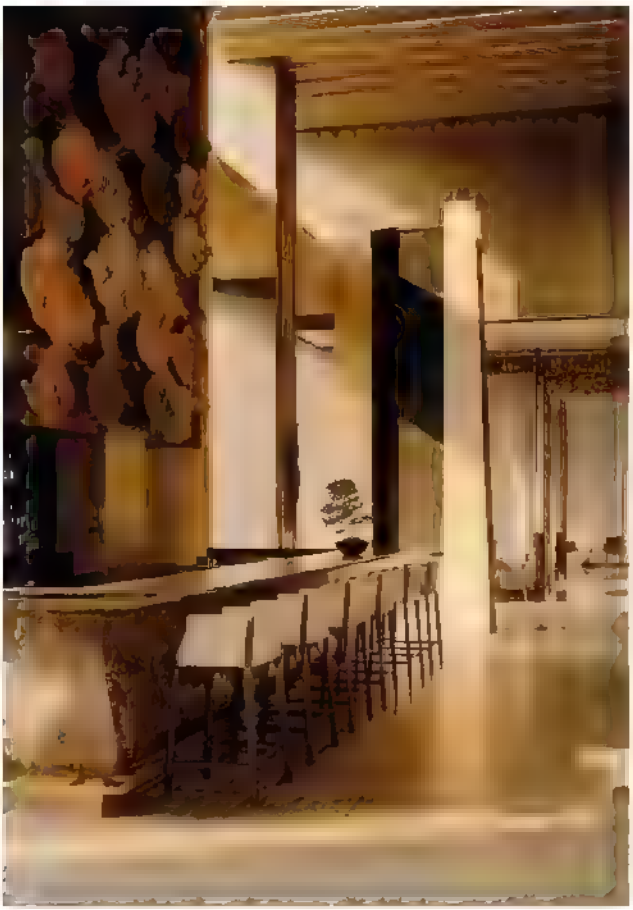
o numeral tailandês um (๑), referência ao legado da família — os piões têm um poder hipnótico que fisgam o olhar a ponto de você demorar alguns milésimos para perceber que tem alguém te dizendo "seja bem-vindo". Mal cheguei e já estou encantado.

Havia uma grande expectativa em relação a essa inauguração, afinal, é apenas o terceiro santuário urbano do grupo (depois de Tóquio e Nova York), além de funcionar como hub de conexão para outras propriedades no Vietnã, no Camboja, em Laos, no Butão e nas Filipinas. A de Bangkok é a única que traz um nome próprio — Nai Lert — em sua denominação. Fica em um oásis de tranquilidade da frenética capital, em um refúgio verde entre as embaixadas do bairro de Lumpini. O hotel conta com 52 suítes (entre os andares 11 e 18) e o Aman Spa & Wellness — tudo projetado pelo belga Jean-Michel Gathy, parceiro da rede de longa data.

Entre tantos destaques arquitetônicos do Aman Nai Lert, palmas para a piscina, também no nono andar, que descortina um visual de prédios de diferentes formatos emoldurado pelo dossel verde do Parque Nai Lert. O mais impressionante, no entanto, é um grande vão elíptico por onde atravessa o tronco de uma Sompong, árvore centenária de 35 metros que sombreia a piscina com sua copa em um lugar tão improvável. Braçadas em uma água refrescante na tarde tórrida de Bangkok são intercaladas pela contemplação da Sompong — quando decido encarar uma espreguiçadeira, a três passos da saída da piscina, o serviço impecável já posicionou um paninho de chão fofo, ladeado por uma pantufa não menos fofa. A camiseta, que deixei largada, agora está dobrada como um delicado origami. Sem pestanejar, aceito a sugestão de cerveja oferecida pelo garçom: uma tailandesa larger Sompong, que traz no rótulo a mesma copa que está à minha frente. Conto pelo menos quatro espécies de pássaros coloridos que cantam e brincam ao redor da piscina como se estivessem muito distantes de uma das cidades mais agitadas daquela esquina da Ásia.

DO ELEVADOR PARA A SUÍTE

A excelência do Aman Nai Lert se faz presente em momentos que você não espera ser surpreendido. Por exemplo, nos metros que separam o elevador da suíte. O que deveria ser um trajeto rápido e corriqueiro se transforma em



um passeio e ensina uma lição – fique atento a qualquer cantinho do hotel. De repente, você se pega parado, como se visitasse um museu, admirando obras de arte quase esquecendo que estava indo para o quarto.

Nesse corredor quadrangular, paro para observar pelo vidro patrio duplo vazado, inspirado em jardins zen japoneses – outra criação de Martin Gerlier – com uma seção circular de água cercada por areia, transmitindo um clima de pura serenidade. Do teto, uma peça – assinada pelo estúdio de iluminação local Bell.las – traz dezenas de fios com pedras pendentes, como se fossem pétalas de rosa. A esquerda, um painel retangular vertical conecta os dois andares e traz o desenho da impressão digita. de Thanpuying Lursakdi (1895-1980), a única filha de Nai Lert. A trilha sonora ambiente revela uma música muito suave, criada e selecionada para esse espaço, e que corrobora para um delete desapressado, beirando uma meditação inesperada.

Ah, sim, estava indo para o quarto... Estou em uma Suite Premier, de 90 metros quadrados. Com vidro do teto ao chão, mais parece um mirante silencioso da capital. No meu caso, para o horizonte oeste, o que quer dizer o deslumbre de um amplo pôr do sol, apreciado de diferentes e confortabilíssimos pontos de observação: sofá, poltronas, chaise-longue ou mesmo da cama. A maior suíte do hotel atende pelo nome de Aman Suite e ocupa um andar inteiro, o 18º. 713 metros quadrados, três quartos com terraço, sala de jantar de 12 lugares, spa privativo, sala de cinema e elevador privativo.

MARTELADAS NAS COSTAS

Claro que a expectativa da massagem era alta no Aman Spa & Wellness, de 1.500 metros quadrados distribuídos em dois andares. No oitavo andar, a Medica. Wellness by Herbitude, com oito salas de clínica, sala de exames, câmara de crioterapia e lounge com terapia de infusão intravenosa de nutrientes para revitalização profunda. No décimo, o Aman Spa, com saunas seca e a vapor, banheira de hidromassagem, piscinas de água gelada, estúdio de pilates e fitness center. Na decoração, referências à paixão nacional esportiva, o muay thai – a dica para entender o grau de veneração ao boxe tailandês é acompanhar um programa de lutas ao vivo em um dos dois principais ginásios da capital (Rajadamnern e Lumpinee); cada golpe desferido (soco, chute, cotovela ou joelhada) é acompanhado por gritos específicos da multidão, que promove apostas na arquibancada ao longo dos combates.

Mesmo com a expectativa alta, a massagem que recebi pelo corpo inteiro (para tirar as toxinas) da terapeuta Chanyanat (tailandesa de Surat Thani, com 20 anos de experiência na área) me levou além do esperado – a começar pelos instrumentos utilizados, como uma espátula que "martela" outra peça de madeira com duas pontas que vão percorrendo a coluna vertebral. O procedimento teve de tudo, desde um profundo relaxamento (cheguei a roncar, e eu não sou de roncar) até instantes de dor sob as marteladas nas costas. Ao final, um bem-estar pleno. Os tratamentos *Signature* do Aman Spa refletem as linhas de produtos de skincare do grupo: *Grounding, Purifying* e *Nourishing*.

Sair flutuando da massagem e encarar o primeiro jantar no Aman Nai Lert Bangkok foi abrir uma sequência de refeições em todos os restaurantes do hotel que jamais vou esquecer – e olha que minha memória é péssima. Abri os trabalhos no Hori ("tecer fogo"), do chef japonês Yoji Kitayama, que prioriza o teppanyaki, estilo de culinária japonesa que utiliza

uma chapa de ferro para cozinhar. Em uma sequência de oito etapas, destaque para o Wagyu Consommé com King Crab e o Wagyu Sirloin Steak. A seleção de saquês também é digna de nota, com rótulos exclusivos para o hotel.

No balcão de oito lugares do Sesui, o espetáculo fica por conta da habilidade de cortar os peixes, manusear arroz e preparar sushis do chef Satoshi Tsuru — ele assina a experiência de *omakase* ("eu confio em você", em japonês, o chef determina os pratos servidos). O wasabi fresco é ralado na hora; o molho shoyu é artesanal. Na sequência de oito pratos, três destaques (só para não dizer que amei todas as etapas): o Kin Meda Golden Eye Snapper (peixe de águas profundas, muito apreciado no Japão); o Ankimo Simmered Monk fish Liver (fígado de peixe-sapo, outra iguaria japonesa conhecida como o foie gras do mar) e o Anago Conger Eel (enguia de água salgada). Os peixes servidos no jantar chegaram de avião do Japão naquele mesmo 30 de abril, após um voo de sete horas — operação que se repete três vezes por semana. Já no Arva a inspiração é o conceito italiano de refeições em família, com cardápio focado em fornecedores locais e ingredientes sazonais. Chef

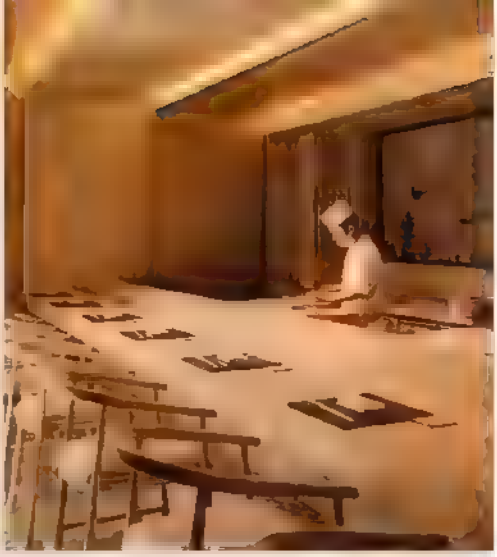
"GOSTO DE DESAFIAR LIMITES"

Quarta geração dos Nai Lert, Naphaporn "Lek" Bodiratnangkura é uma influente empresária tailandesa que assumiu a liderança nos negócios da família, responsável por liderar a expansão e a modernização do grupo, especialmente no setor de hospitalidade. Além de ser conhecida por seu estilo Lek se dedica a projetos filantrópicos

Forbes – Como é fazer parte de uma família tão importante para o desenvolvimento da Tailândia?
Naphaporn – O meu bisavô foi um visionário, lançando as primeiras bases para a Tailândia como um hub de transporte e modernização. Hoje acredito que, para o país seguir avançando, precisamos deixar em cada visitante uma sensação duradoura de encanto, e a única maneira de alcançar isso é com a hospitalidade genuína. Por isso me dedico a construir um negócio que incorpora o calor tailandês, a atenção aos detalhes e um serviço de classe mundial.

Como o legado dos seus ancestrais se manifesta em sua abordagem pessoal de liderança?
Minha liderança está profundamente enraizada na filosofia de Nai Lert de "compartilhar". Ela guia cada decisão que tomo, sempre considerando o impacto nas pessoas e na comunidade. Acredito em liderar com empatia, honestidade e visão, mas também com o calor e a atenção pessoal que fazem as pessoas se sentirem verdadeiramente cuidadas. Gosto de desafiar limites, encontrar soluções criativas e aperfeiçoar até os menores detalhes, porque são esses momentos que transformam o comum em extraordinário.

Naphaporn "Lek" Bodiratnangkura está à frente de empresária que comanda os negócios da família; no alto, o Sesui, o restaurante favorito dela no Aman Nai Lert Bangkok



O Aman não usa nomes de família em suas propriedades – Aman Nai Lert Bangkok é uma exceção. Como é ter o nome da sua família vinculado a esse grupo hoteleiro?
É uma honra. Aman é sinônimo de qualidade excepcional, e ter nosso nome ao lado deles reflete um compromisso compartilhado com respeito, confiança e excelência. Essa parceria vai além de criar um hotel; é contar uma história onde o legado encontra o luxo de classe mundial. Cada detalhe da arquitetura à experiência do hóspede, carrega tanto a assinatura Aman quanto a dedicação da nossa família em criar algo significativo.

O que você acha da conexão entre o hotel e a Nai Lert Park Heritage Home?
Essa conexão é a alma da propriedade. A Heritage Home é onde nossa história começou, e integrar esse legado ao design do hotel a mantém viva. Não se trata apenas de beleza, mas de criar um lugar onde os hóspedes sintam o calor de um lar, a elegância da Aman e o abraço da natureza.

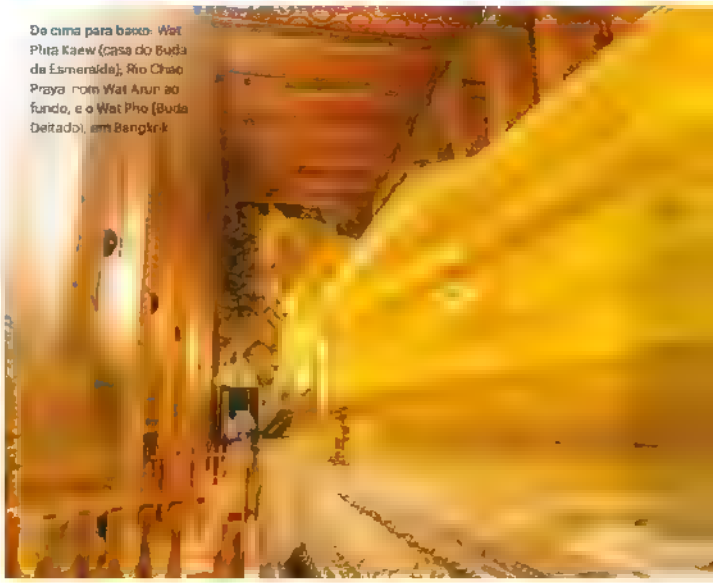
Qual é o seu lugar favorito no hotel?
Não consigo escolher um. Amo cada parte do hotel. Para mim, os detalhes são a essência da identidade Aman: elegância discreta, sensação de pertencimento e serviço personalizado que supera expectativas. Cada espaço reflete não apenas serenidade e refinamento, mas nosso calor e cuidado.

De qual restaurante do hotel você mais gosta?
Tenho um carinho especial pelo Sesui, nosso íntimo balcão de omakase. Cada sushi é uma expressão magistral de sabor e arte. O Sesui reflete a essência da nossa filosofia: qualidade inegociável, atenção aos detalhes e uma hospitalidade que é tanto requintada quanto sincera.

executivo do hotel desde fevereiro de 2024, o italiano Carlo Valenziano faz com alegria sobre os grandes sucessos do cardápio e me decido por uma dupla que sinto até saudades, de tanto que apreciei: *Carpaccio di Polpo*, e *Linguine Vongole e Bottarga*, dos tempos muito bem amarrados pelo branco Punggl (Pinot Grigio 2022, da Nals Margreid).

Em comum, os três jantares tiveram a mesma continuação: música ao vivo (ótimos trios de jazz) no Aman Lounge, no 19º andar, onde também fica o Cigar Bar. O cardápio de drinques autorais se divide entre os cinco elementos que fluem pela natureza, segundo a filosofia japonesa do Godai: Terra, Água, Vento, Fogo e Vazio. Depois de ficar em dúvida entre as 29 opções de gin, escolhi um drinque da parte Água, o Seiran ("orvalho claro da montanha"), que mistura gin, saquê, vermute, xarope de limão, xarope de alga e crisântemo, e lichia. Na parte de Cachaça e Rum, um item de origem brasileira: a cachaça Abelha Organic Silver, da Chapada Diamantina (Bahia).

Experiência gastronômica não menos imperdível é o Signature Afternoon Tea, servido no bar 1872 (homenagem ao ano de nascimento de Nai Lert). Assinado pelo chef de confeitaria francês Florian Couteau, a sequência de 10 delicados (e lindos) acepipes (metade salgada e metade doce) apresenta texturas e sabores absolutamente deliciosos, como o Canelone de Caranguejo do Alasca (preparado com geleia de maçã e pepino, e caviar Oscietra) e o Brioche de Lagosta (caviar Baeri, pimenta e geleia de limão). A satisfação do paladar é acompanhada pelo desfrute visual do enorme painel que decora o 1872, projetado por Martin Gerner, a estrutura de madeira entalhada tem nuvens de couro que são iluminadas por diferentes luzes que criam um efeito cinético com o passar das horas. Aí, outra referência cultural do país, o Nang Yai, teatro de sombras, tradicional do centro da Tailândia, com grandes painéis de couro esculpidos como marionetes. As nuvens são significativas na cultura tailandesa, celebradas por trazerem chuva – essencial para a agricultura. Para deixar a narrativa ainda mais genuína, nas quase duas horas que fiquei sentado (e mal percebi o tempo passar), o clima lá fora foi de sol para chuva e depois sol de novo – não foram apenas as nuvens de couro que se moveram.



De cima para baixo: Wat Phra Kaew (casa do Buda da Esmeralda), Rio Chao Praya, com Wat Arun ao fundo, e o Wat Pho (Buda Deitado), em Bangkok

BUDA DE ESMERALDA, BUDA DEITADO E AMANPURI

O mesmo apreço que o Aman Nai Lert Bangkok dedica à estrutura e às atividades que ocorrem em suas dependências é observado em programas culturais imersivos e encontros exclusivos que os hóspedes podem realizar na capital. De curso de meditação a um jantar tradicional na Nai Lert Park Heritage Home, passando por um tour privado de tuk-tuk, até a visita a um templo para prosear com um monge, tudo é possível de ser realizado.

No meu caso, escolhi costurar a visita aos templos mais famosos da cidade com um tour em barco privativo pelo Rio Chao Praya (por onde circulam embarcações de diversos tamanhos, ônibus e taxis fluviais, algo tão próximo ao legado de Nai Lert) – uma excelente maneira de sentir como Bangkok pulsa em um passeio intenso que durou a tarde inteira. Foi uma verdadeira aula sobre a história e os principais aspectos culturais do país ensinados pelo guia Patcharapong Thaunrod, ou Andy.

"Você sente a energia e a harmonia deste lugar?", ele me perguntou sem perceber que eu já estava em lágrimas na presença do Buda de Esmeralda – que na verdade é de jaspe verde – em Wat Phra Kaew (ao lado do Grand Palace), principal templo budista da Tailândia, construído em 1782. Em silêncio, agradecia aos céus o fato de ter retornado a esse lugar tão especial pela quarta vez. Não menos emocionante foi o reencontro com o Buda Deitado, em Wat Pho: 46 metros de comprimento e 15 metros de altura. O local também é famoso por ser o principal centro de ensino e preservação da massagem tailandesa tradicional (*Nuad Thai*). O templo foi construído no século 16, durante o reino de Ayutthaya, mas reconstruído em larga escala por Rama I entre 1788 e 1801.

Já teria valido a pena atravessar metade do planeta para ficar três noites no recém-inaugurado Aman Nai Lert Bangkok e investir uma tarde flanando por Wat Phra Kaew, Wat Pho e Grand Palace. Mas isso era só parte da viagem. De Bangkok, voei para Phuket, ilha no sul da Tailândia – e amarrei as duas pontas da história do Aman. Deixei a mais nova propriedade do grupo para conhecer a pioneira, inaugurada em 1988: Amanpuri, uma espécie de sala de aula da filosofia que rege o Aman. Antes de qualquer inauguração,

[illegible] é nesta península privativa, na costa oeste dessa ilha, que as equipes se reúnem para mergulhar nos pilares da marca. E basta saber disso para ter absoluta certeza de que seus dias em Amanpuri serão de felicidade extrema – comigo não foi diferente, em menos de três dias já estava rindo à toa.

A chegada é muito impactante, talvez o cartão-postal mais clássico entre os 36 Amans: a piscina retangular de fundo escuro refletindo céu, coqueiros e pavilhões em estilo tailandês com o Mar de Andaman a perder de vista. Uma longa escada leva a Pansea, praia particular de areia branca e peixes coloridos que só estão esperando você colocar a máscara e o snorkel para se exibirem. Entre os diversos brinquedos náuticos, priorizei aula de stand-up e muita diversão com o Seabob: veículo aquático motorizado projetado para deslizar na água ou mergulhar – basta deitar-se sobre ele e acelerar com o polegar direito.

Mas o que realmente ficou como diferencial dessa estadia – além de refeições fantásticas no Buabok (especializado em gastronomia do sul da Tailândia), no Nura (ótimas carnes pertinho da praia) e no Nama (*omakase* com sushis e sashimis que são obras-primas) – foram duas atividades: aula de muay thai com o tailandês Songkhla (técnicas de soco, chute e defesa, finalizando com três rounds de luta de três minutos que terminei com o coração na boca) e *Banya Sauna Treatment* com o russo Andrei Kuimov.

O tratamento resgata a tradição russa de banho com contraste térmico: sala a vapor seguida de mergulho em água fria. Na parte quente, Andrei usou um *venik* (ramos de carvalho) para massagear e esfoliar minha pele. Ao final de uma longa sequência de choques de temperatura, sou solto de braços abertos em uma piscina coberta por um céu de estrelas onde tenho a nítida impressão de levitar. Uma sensação inédita espetacular. Estou suspenso em um estado de espírito que talvez seja sinônimo de Aman. ●

CARLA BOLLA

Reciclatrice do La Tambouille
em Sao Paulo

A conta, por favor: como um restaurante inspirou o cartão de crédito

Entre as muitas invenções que redefiniram os hábitos de consumo, poucas nasceram em um ambiente tão simbólico quanto o cartão de crédito. Sua origem remonta a um jantar em Nova York, em 1949. Frank McNamara, empresário do setor financeiro, teria notado o esquecimento da carteira ao final de uma refeição em um restaurante sofisticado. Diante do constrangimento, ele idealizou ali mesmo uma solução prática, um cartão que permitisse pagar depois. Teria nascido assim o Diners Club.

Décadas depois, sabe-se que essa narrativa foi cuidadosamente moldada como estratégia de marketing. Matty Simmons, um dos primeiros executivos do Diners Club, admitiu que a história do jantar foi "romantizada" para dar charme à inovação. E deu certo. A ideia de que um simples esquecimento deu origem a um sistema financeiro global caiu no gosto da mídia, ajudando a marca a conquistar prestígio e legitimidade rapidamente.

Mas, ainda que o episódio tenha sido enfeitado, há uma verdade que permanece: foi sim o restaurante o cenário precursor da revolução. O problema que McNamara e seus sócios queriam resolver era real – executivos que frequentavam diversos estabelecimentos e precisavam de uma forma unificada e confiável de pagamento. Os almoços de negócios, jantares elegantes e cafés com clientes eram parte vital da rotina dos homens de negócios na Nova York do pós-guerra. Era ali, entre taças de vinho e pratos bem servidos, que as decisões eram tomadas. E era ali, também, que o sistema de pagamento precisava de mais fluidez.

Ao lançar o Diners Club em 1950, McNamara o fez com um propósito claro: permitir que profissionais pagassem em diversos restaurantes sem carregar dinheiro ou depender de crédito informal. Inicialmente de papelão, o cartão foi aceito em apenas 14 estabelecimentos. Mas sua proposta era poderosa. Liberdade, discrição e confiança. Em menos de um ano, já havia mais de 20 mil associados e dezenas de restaurantes participantes.

O restaurante, nesse contexto, não foi apenas o pano de fundo da história – foi o próprio campo de testes. Era o lugar onde o consumidor mais precisava de praticidade e onde o prestígio de pagar "sem pagar" tinha valor simbólico. Assim, o ambiente gastronômico foi não só inspiração como catalisador da ideia.

Como o nome sugere, o Diners Club não pretendia ser apenas um cartão. Era um clube – exclusivo, refinado, voltado para quem apreciava bons momentos e sabia investir na experiência. A escolha do restaurante como ponto de partida foi, portanto, mais que conveniente: foi estratégica. A refeição em público sempre carregou um componente de status. Oferecer uma forma de pagamento elegante para esse momento foi, também, um gesto de refinamento comercial.

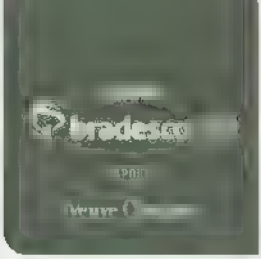
Nos anos que se seguiram, outros cartões surgiriam – American Express, Master Charge (que viria a se tornar Mastercard), entre outros. Mas o espírito do Diners Club permanece único: o primeiro cartão a entender que (não) pagar também pode ser uma extensão da experiência. ●

"AO LANÇAR O DINERS CLUB EM 1950, MCNAMARA O FEZ COM UM PROPÓSITO CLARO: PERMITIR QUE PROFISSIONAIS PAGASSEM SUAS CONTAS EM DIVERSOS RESTAURANTES SEM CARREGAR DINHEIRO OU DEPENDER DE CRÉDITO INFORMAL."

Forbes Live

POWER LUNCH
MULHERES MAIS PODEROSAS DO BRASIL DEBATEM SUSTENTABILIDADE

AGRO
GOVERNANÇA PÓS-SUCESSÃO É O TEMA DE ENCONTRO NO FASANO



MULHERES *DE AGRO*

FORBES MULHER AGRO REÚNE LIDERANÇAS NO *ROOFTOP* DO FASANO EM AGOSTO PARA DEBATER GOVERNANÇA PÓS-SUCESSÃO E ECONOMIA

POR VERA DINIZ
FOTOS LU PREZIA

Formado por 51 produtoras rurais e executivas do agronegócio brasileiro, o grupo Forbes Mulher Agro (FMA) promoveu, no dia 12 de agosto, um encontro no *rooftop* do Hotel Fasano, em São Paulo, conduzido por Fabiana Scaranzi. Criado a partir da lista 100 Mulheres Poderosas do Agro da Forbes Brasil, em 2021, o FMA atua como um *think tank* para fortalecer a presença feminina no setor. Além do grupo fechado, os encontros sempre contam com algumas mulheres convidadas.

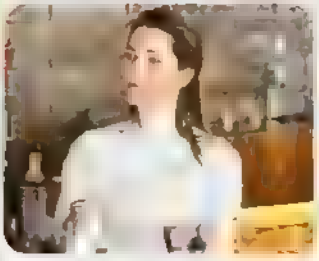
A reunião marcou a celebração do primeiro ano da coluna Forbes Mulher Agro no site e contou com patrocínio do Bradesco BBI e apoio da Moët & Hennessy. "O FMA nasceu como um espaço de conexão, reflexão e ação", afirmou Nina Ploger, atual presidente do grupo, que, na abertura do encontro, disse: "hoje, mais do que nunca, é fundamental estarmos unidas para pensar soluções, compartilhar aprendizados e fortalecer o papel da mulher na tomada de decisão do agronegócio brasileiro"

Para a diretora da Forbes Brasil, Katarina Camarotti, o encontro reafirma o papel do grupo como força econômica e de liderança. "É muito prazeroso reunir mais uma vez esse grupo tão poderoso. Essas mulheres movimentam a economia que move o nosso país. Hoje, discutimos temas cruciais para o agro em um cenário macroeconômico instável, com conversas profundas e colaborativas. É um privilégio ver esse nível de engajamento."

Diretora do Bradesco BBI Agro, Letícia Cardeli Buso Gomes destacou como a governança influencia no desenvolvimento de talentos. "Estar ao lado de mulheres que constroem diariamente o agronegócio brasileiro é inspirador", disse. "A governança é peça-chave para moldar e fortalecer talentos, preparando-os para lidar com desafios e oportunidades em um setor em constante transformação."

O tema central do encontro foi "governança pós-sucessão" conduzido por Geovana Donella, conselheira de administração e especialista em governança corporativa. Ela falou sobre e os cuidados para garantir continuidade empresarial com diálogo intergeracional. A programação contou também com uma mesa conduzida por Priscila Pacheco Trigo, economista do Bradesco, que discutiu o ambiente tarifário e os desafios econômicos globais e nacionais. "O momento exige atenção às mudanças nas tarifas internacionais e às pressões internas que afetam competitividade e investimentos", disse. "O Brasil tem uma posição estratégica, mas precisa trabalhar com planejamento e visão de longo prazo, equilibrando produtividade, sustentabilidade e acesso a mercados."

bradesco
Forb



MULHER AGRO
bradesco

ALTA PERFORMANCE *EM DEBATE*

EM SUA SÉTIMA EDIÇÃO, POWER LUNCH DAS MULHERES MAIS PODEROSAS DO BRASIL RECEBE EXPOENTES DE DIFERENTES SEGMENTOS PARA DISCUTIR SUSTENTABILIDADE

POR FERNANDA ALMEIDA
FOTOS LU PREZIA

Sustentabilidade e alta performance foram os destaques da sétima edição do Forbes Power Lunch Mulheres Mais Poderosas do Brasil, realizado dia 19 de agosto, no Fasano Itaim, em São Paulo. Na abertura, Katarina Camarotti, diretora-executiva da Forbes, relembrou a trajetória da lista. "A primeira edição das Mulheres Mais Poderosas do Brasil foi lançada em 2016 e, desde então, fazemos essa seleção como uma forma de homenagear quem quebra paradigmas e lidera grandes organizações. Esse é o DNA da Forbes".

Com patrocínio de Lexus e Nespresso, além do apoio de Veuve Clicquot, o almoço foi conduzido pela jornalista Fabiana Scaranzi e reuniu lideranças femininas de diferentes setores. Entre as convidadas, estavam Bia Souza (judoca Under 30 e medalhista olímpica), Camila Coutinho (CEO da GE Beauty e do Garotas Estúpidas), Renata Vichi (CEO do Grupo CRM), Chieko Aoki (fundadora e presidente da rede Blue Tree Hotels), e Morena Leite (chef e sócia do Grupo Capim Santo).

"É muito importante estar nesse evento, falando sobre tendências e consumo com mulheres de sucesso", disse Flávia Mantovani, líder de Nespresso Professional no Brasil. "Temos o privilégio de apoiar mulheres que estão fazendo a diferença no mundo. Além de brindar grandes conquistas, a Veuve Clicquot traz em seu DNA o compromisso de celebrar e fomentar o empreendedorismo feminino", diz Bruna Soares, brand group manager de Moët Hennessy.

No primeiro painel, mediado por Fabiana Scaranzi, Nancy Serapião (head da Lexus Brasil) e Dilma Campos (CEO da Nossa Praia) compartilharam suas visões sobre como integrar sustentabilidade a estratégia de negócio e à experiência do cliente. "Não pode ser uma ação pontual, precisa fazer parte de uma estratégia da empresa, envolvida em várias outras metas", afirmou Nancy. Dilma reforçou a necessidade da paciência para resultados consistentes. "Quando a gente fala de sustentabilidade e ESG, não podemos esperar plantar agora e colher amanhã. Existe um tempo para esse desenvolvimento dentro das estruturas."

O painel sobre liderança e alta performance destacou a conexão entre a busca por excelência nos esportes e nos negócios. A conversa uniu Ana Oliva (presidente do conselho de administração da Astra, diretora da Japi e bicampeã e recordista do Ironman Brasil) e a judoca Bia Souza. "A forma como lido com o esporte é a forma como lido com tudo na minha vida", afirmou Ana. Para ela, que acorda às 4h para treinar, a disciplina é um fator central para manter o equilíbrio e sustentar resultados. Bia ressaltou o principal desafio para chegar à medalha olímpica. "Tive que encarar a minha maior adversária: eu mesma." A atleta destacou como a conquista em Paris reforçou sua confiança. "Se consegui ser campeã olímpica, sei que posso ter o mundo nas mãos."

No alto, Katarina Camarotti entre a judoca e Under 30 Bia Souza e a executiva Ana Oliva Bologna

1. Mariana Marcuzzi, Adriana Vieira e Flávia Mantovani; **2.** Nancy Serapião; **3.** Luiza Nanci, Antonio Camarotti, Leticia Nanci e Katarina Camarotti; **4.** Fabiana Scaranzi; **5.** Daniela Gontijo, Bruna Soares e Catherine Petti; **6.** Dilma Campos; **7.** Ionah Kochen; **8.** Silvia Penna; **9.** Cecília Brennand; **10.** Kelly Baptista e Sonia Guimarães; **11.** Tatiana Monteiro de Barros e Renata Moraes Vichi; **12.** Juliana Souza, Paula Bezerra de Mello e Camila Coutinho; **13.** Chieko Aoki; **14.** Fernanda Almeida, Ana Oliva e Eia Souza

Juliana dos Santos
Como Terminar uma Tese: o Tempo da Cor, 2024
Pétalas de flor de *Gitoria ternatea* sobre lona de algodão
5 x 4 x 3 m

36ª BIENAL DE SÃO PAULO

O Pavilhão Ciccillo Matarazzo (Parque Ibirapuera, portão 3) abraça a 36ª Bienal de São Paulo de 6 de setembro de 2025 a 11 de janeiro de 2026. Intitulada *Nem Todo Viandante Anda Estradas – Da Humanidade Como Prática*, esta edição da principal exposição de arte do hemisfério sul faz referência ao poema *Da Calma e do Silêncio*, de Conceição Evaristo. A curadoria é coletiva, liderada pelo curador-geral camaronês Bonaventure Soh Bejeng Ndikung, em colaboração com a marroquina Alya Sebti, a suíça Anna Roberta Goetz, o paulista Thiago de Paula Souza e a carioca Keyna Eleison. Ao todo, 120 artistas participam da mostra, sem classificações por nacionalidade – uma escolha inspirada nos fluxos migratórios dos pássaros. Entre os destaques está Juliana dos Santos (São Paulo, 1987), que recentemente inaugurou a individual *Temporã* na Pina Contemporânea, em cartaz até 6 de fevereiro de 2026. Sua presença na Bienal soma-se a um conjunto de artistas que investigam múltiplas linguagens, práticas comunitárias, ecologias e cosmologias não ocidentais. (Pedro Nascimento)

MONTBLANC
Let's Write*
montblanc.com.br